



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
ALMACENAMIENTO Y ADMINISTRACIÓN DE ARCHIVO PASIVO UBICADA
EN RIOBAMBA Y DIRIGIDA A LA SIERRA CENTRO DEL PAÍS.

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos
establecidos para optar por el título de Ingeniero Comercial mención en
Finanzas.

Profesor Guía
Ingeniero Juan Unapanta Ruiz

Autor
Juan Fernando Freire Hernández

Año
2016

Declaración del Profesor Guía

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

Ingeniero Juan Wagner Unapanta Ruiz
CI: 1710865013

Declaración de Autoría del Estudiante

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

Juan Fernando Freire Hernández
CI: 060389905-5

AGRADECIMIENTO

A Dios en primer lugar por permitirme terminar esta etapa de mi vida. A mi madre por ser artífice total de la consecución de todas mis metas hasta el día de hoy.

DEDICATORIA

A mis abuelitos, que supieron brindarme su apoyo incondicional en los buenos y malos momentos durante esta etapa.

RESUMEN

El siguiente plan de negocios busca implementar una empresa de servicio de almacenamiento de documentos para empresas circunscritas en las provincias de Cotopaxi, Chimborazo y Tungurahua. Esta investigación ha logrado identificar las principales oportunidades y amenazas que el mercado meta pudiese presentar en la gestión del negocio, así como también la capacidad potencial de bodegaje, logística y sobre todo financiera.

Con el paso del tiempo, la falta de espacio físico en las empresas y el poco conocimiento del manejo de archivos, pueden convertirse en debilidades críticas de la gestión, y esto puede desencadenar en importantes pérdidas de información y financieras. Para evitar los riesgos mencionados, este plan de negocios ofrece como servicio principal el almacenamiento de cajas documentales. También se propone el servicio de digitalización de documentos, que comprende el escaneo y respaldo en medios de almacenamiento digitales para brindar al cliente la oportunidad de manejar sus archivos de una manera más segura, independiente y duradera en el tiempo. El acceso del cliente al material físico almacenado es ágil y eficiente, en función de sus necesidades, reduciendo costos y tiempo de búsqueda en la recuperación de documentos.

Para lograr la propuesta descrita se realizaron diferentes estudios técnicos. Primeramente, se efectuó un análisis de la situación económica del país, tanto en un macro como en un micro entorno, enfocado al comportamiento que ha tenido la industria del almacenamiento de documentos en el Ecuador. Con el fin de profundizar el análisis del mercado meta, se condujeron estudios del mercado de las tres provincias, tanto de forma cuantitativa como cualitativa. En la segmentación geográfica del mercado objetivo se encontró un total de 622 empresas en situación activa. La investigación de mercados también permitió identificar los rangos de precios

que el consumidor estaría dispuesto a pagar, así como las características esenciales que el servicio deberá brindar.

La inversión inicial que este plan de negocios necesita es de \$105.127,63 dólares americanos, los cuales serán financiados en un sesenta por ciento por recursos propios, y un cuarenta por ciento por un acreedor bancario local. El pronóstico del proyecto estima los siguientes indicadores: VAN \$173.361, valor terminal de \$143.093 y TIR 45,48%. El periodo de recuperación de la inversión se lo espera alcanzar en el primer trimestre del quinto año. Se considera manejar un crecimiento igual al de la industria, lo que garantiza una inversión segura en el corto plazo.

ABSTRACT

This business plan has been developed with the aim of implementing a service company that provides document storage to companies that are located in provinces such as Cotopaxi, Tungurahua and Chimborazo. Through this research it has been identified the main opportunities and threats that could appear in the target market when the business execution, as well as capabilities in the areas of warehousing, logistics and above all financial.

Over time, lack of space in companies and the lack of knowledge about managing files can become critical weaknesses within companies, and this can lead to significant information and financial losses.

The business is concentrated in a main service to offer: documentaries storage boxes. Scanning documents will also be available, that will include scanning boxes, and later sent information in a digital format, thereby giving the customer an opportunity to manage their files in a more secure and lasting in time way. In addition, the customer shall be given the ease of requesting their boxes that are stored in the company, at any time, thus ensuring a full service warehousing, in which the client has no time to lose in finding a particular case.

Analyzing the economic situation was then performed both a macro and micro environment, mainly contingent on behavior that has had the document storage industry in Ecuador. With the aim of analyzing the target market, we proceeded to analyze the market in the three provinces, both quantitatively and qualitatively. With the geographical segmentation of the target market a total of 622 companies were found. Market research also identified price ranges that consumers would pay, as well as the essential characteristics that should provide the service.

The initial investment needed this business plan is \$105.127,63 US dollars, which will be financed by sixty percent equity, and forty percent by a local bank creditor. The forecast project estimates the following indicators: Net present value \$173.361, terminal value of \$143.093 and IRR 45,48%. The payback period of the investment is expected to be in 4 years and 3 months. It is considered an equal growth rate with the industry, which ensures a safe investment in the short term.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Resumen Ejecutivo.....	1
1.2. Aspectos Generales.....	1
1.2.1. Antecedentes.....	1
1.2.2. Objetivo General.....	3
1.2.3. Objetivos Específicos.....	3
1.2.4. Hipótesis.....	3
2. LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS SERVICIOS.....	4
2.1. La Industria.....	4
2.1.1. Clasificación CIIU 4.0.....	4
2.1.2. Tendencias y Estructura de la industria.....	4
2.1.3. Factores económicos.....	10
2.1.4. Factores regulatorios.....	15
2.2. La compañía y el concepto del negocio.....	22
2.2.1. Idea del negocio y el modelo de negocio.....	22
2.2.2. Estructura legal de la empresa.....	24
2.2.3. Misión, Visión y Objetivos.....	25
2.3. El Servicio.....	26
2.4. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento.....	28
2.5. Análisis FODA.....	28
2.5.1. Matriz ponderada por importancia OA (PORTER).....	31

3. INVESTIGACION DE MERCADOS Y SU ANALISIS	32
3.1.Determinación de la oportunidad de negocio.....	32
3.2.Mercado relevante y cliente potencial	33
3.2.1.Mercado objetivo	33
3.2.2.Segmentación de Mercado.....	33
3.3Desarrollo de la Investigación.....	35
3.3.1.Problema de Gerencia.....	35
3.3.2.Problema de Investigación de Mercados.....	35
3.4Diseño de la información.....	35
3.4.1Investigación Cualitativa	35
3.4.2.Investigación Cuantitativa.....	42
3.4.3.Conclusiones generales de la oportunidad de negocio	53
3.4.4.Oportunidad de negocio	53
3.5. La competencia y sus ventajas	54
3.6.Participación de mercados y ventas de la industria.....	58
3.7.Evaluación del mercado durante la implementación	59
4. PLAN DE MARKETING	60
4.1.Estrategia general de marketing	60
4.2.Política de precios	65
4.3.Táctica de ventas.....	67
4.4.Política de servicio al cliente	68
4.5.Promoción y Publicidad.....	68
4.6.Distribución.....	71

5. PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN	72
5.1. Estrategia de operaciones	72
5.2. Ciclo de operaciones.....	72
5.3. Requerimientos de equipos y herramientas.....	81
5.4. Instalaciones y mejoras	82
5.5 Localización geográfica.....	83
5.6. Capacidad de almacenamiento y manejo de inventarios.....	84
5.7. Aspectos regulatorios y legales.....	88
6. EQUIPO GERENCIAL	89
6.1. Estructura organizacional	89
6.2. Personal administrativo clave y sus responsabilidades.....	89
6.3. Políticas de empleo y beneficios	95
6.4. Derechos y restricciones de accionistas e inversores	96
7. CRONOGRAMA GENERAL	97
7.1. Actividades necesarias para poner el negocio en marcha... ..	97
7.2 Riesgos e imprevistos	99
7.3 Diagrama de Gantt	100
8. RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPUESTOS	101
8.1. Supuestos y criterios utilizados	101
8.2. Riesgos y problemas principales	103
9. PLAN FINANCIERO	104

9.1. Inversión inicial.....	104
9.2. Fuentes de ingresos.....	107
9.3. Costos fijos y costos variables.....	113
9.4. Margen bruto y margen operativo.....	116
9.5. Estado de resultados proyectado	118
9.6. Adquisiciones.....	120
9.7. Estado de situación	122
9.8. Flujo de efectivo actual y proyectado.....	125
9.9. Punto de Equilibrio	127
9.10. Control de costos importantes.....	130
9.11. Índices financieros	137
9.12. Valoración	141
9.13. Flujo de Caja Proyecto.....	146
10. PROPUESTA DE NEGOCIO	148
10.1. Financiamiento deseado	148
10.2. Estructura de capital y deuda buscada.....	149
10.3. Capitalización.....	149
10.4. Uso de fondos	150
10.5. Retorno para el inversionista.....	151
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	152
11.1. Conclusiones	152
11.2. Recomendaciones.....	154

REFERENCIAS..... 155

ANEXOS..... 160

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Resumen Ejecutivo

El siguiente plan de negocios ha sido creado con el fin de conocer la viabilidad financiera de la creación de una empresa para la administración, custodia y digitalización de los archivos que las empresas generan y que se encuentran en la sierra central del Ecuador, específicamente en las ciudades de Ambato, Riobamba y Latacunga; la misma que se ubicará en la capital de la provincia de Chimborazo. Este plan tiene como pretensión la identificación de las posibles oportunidades que la industria pueda brindar, así como también el estudio del comportamiento del mercado meta, en función a las diferentes variables que pueden afectar su desempeño. Es por eso que la primera parte de este plan de negocios está compuesto por el estudio de la industria y de las posibles variables exógenas del mercado; seguido del respectivo estudio de mercado para poder determinar las posibles estrategias de marketing que se utilizarían. Se analizan también los diferentes planes y estrategias de desarrollo en aras de identificar los posibles riesgos y problemas que se podrían presentar una vez que se ejecute el plan. La viabilidad financiera es el factor fundamental del presente estudio, su análisis se encuentra en la parte final del mismo.

1.2. Aspectos Generales

1.2.1. Antecedentes

La creación de este plan de negocios nace de la identificación de una oportunidad, dentro de un mercado donde la demanda potencial no ha sido cubierta todavía por ninguna otra empresa; ya que para el año en curso de acuerdo con el órgano rector, ninguna empresa de este tipo ha sido inscrita en el mercado meta (Superintendencia de Compañías, 2015).

El evidente crecimiento del parque industrial dentro del mercado potencial (Superintendencia de Compañías del Ecuador, 2015), junto a una continua implementación de leyes y regulaciones por parte del gobierno de turno, en lo que se refiere a requerimientos de respaldos de todo tipo de documentos para fines tributarios, judiciales, contables y legales; constituyen las mayores oportunidades identificadas por este plan.

Así por ejemplo en el capítulo XI dentro del Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención del Servicio de Rentas Internas del Ecuador vigente al año 2015, requiere que los documentos tributarios tales como comprobantes de venta y comprobantes de retención se los guarde por un mínimo de siete años a partir de su emisión y/o anulación. (Servicio de Rentas Internas, 2002)

Otro caso es el Art. 99 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), referente a la simplificación de los trámites administrativos. Establece que: “las entidades, instituciones y organismos del Estado, en el ámbito de sus competencias, deberán simplificar los trámites administrativos que se realicen ante los mismos. Dentro de este contexto, las entidades, instituciones y organismos públicos deberán implementar bases de archivos y podrán exigir la presentación de copias certificadas o fotocopias de documentos que esas entidades, instituciones y organismos tengan en su poder o de los que tenga posibilidad legal y operativa de acceder” (Aduana del Ecuador, 2015).

Estas legislaciones junto con varias otras, dan lugar a la proliferación de archivo por parte de las empresas, y por ende a la creación de empresas que brinden servicios de almacenamiento y administración de archivo pasivo.

1.2.2. Objetivo General

Conocer la factibilidad financiera de la implementación de una empresa de administración de archivo pasivo ubicada en Riobamba y dirigida a toda la sierra centro del país.

1.2.3. Objetivos Específicos

- Investigar y analizar el comportamiento de la industria de acuerdo a la información disponible para el público en general.
- Realizar una investigación de mercado para identificar el segmento al que va dirigido el negocio, y las características indispensables de la operación del mismo.
- Elaborar un plan de mercadeo específico para la oportunidad de negocio.
- Planificar un mapa de operaciones para dar el servicio principal.
- Elaborar el organigrama del recurso humano requerido.
- Planificar mediante un cronograma, las actividades requeridas para la ejecución, desde su punto cero hasta la puesta en marcha.
- Evaluar los parámetros de gestión financiera, supeditados a la rentabilidad.

1.2.4. Hipótesis

Es financieramente factible la implementación de una empresa de administración de archivo pasivo ubicada en Riobamba y dirigida a toda la sierra centro del país.

CAPITULO II

2. LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS SERVICIOS

2.1. La Industria

2.1.1. Clasificación CIIU 4.0

Se entiende como industria, al conjunto de empresas con actividad compartida dentro de un mercado (Gestiopolis, 2015). Según la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 4.0 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), publicada en el mes de Junio del año 2012, siendo la más actualizada por dicho organismo, la actividad de la empresa de almacenamiento y administración de archivo pasivo se encuentra dentro de la clasificación R91, nivel 2: R9101 de actividades de bibliotecas y archivos, que textualmente contiene a:

”Las actividades de documentación e información realizadas por bibliotecas de todo tipo, salas de lectura, audición y proyección, archivos públicos abiertos al público en general o a determinadas categorías de personas, como estudiantes, científicos, empleados de la organización a la que pertenece la biblioteca, y gestión de archivos de la administración pública: organización de fondos bibliográficos, catalogación de colecciones, mantenimiento y préstamo de libros, mapas, revistas, películas, discos, cintas grabadas, obras de arte, etcétera; actividades de búsqueda para atender a solicitudes de información, servicio de archivos fotográficos y bancos de imágenes.” (INEC, 2015)

2.1.2. Tendencias y Estructura de la industria

A continuación se evalúa el comportamiento de la industria en los últimos años en el Ecuador:

2.1.2.1. Empresas en la Industria

El número de establecimientos dentro de la industria R91 que contempla las actividades de bibliotecas y archivos, demuestra un ligero crecimiento en los últimos cinco años; incrementando por tres empresas desde el 2010 al 2015. Esto puede ser considerado como una oportunidad para la implementación del proyecto puesto que representa una baja amenaza de rivalidad entre competidores y un bajo riesgo de que nuevos competidores ingresen al mercado. Cabe decir que de estas empresas inscritas en la superintendencia, no todas se encuentran activas.

Tabla 1. Número de empresas en la industria

R91 Actividades de bibliotecas y archivos					
2010	2011	2012	2013	2014	2015
115	122	115	117	118	120

Tomado de Superintendencia de Compañías, 2015.



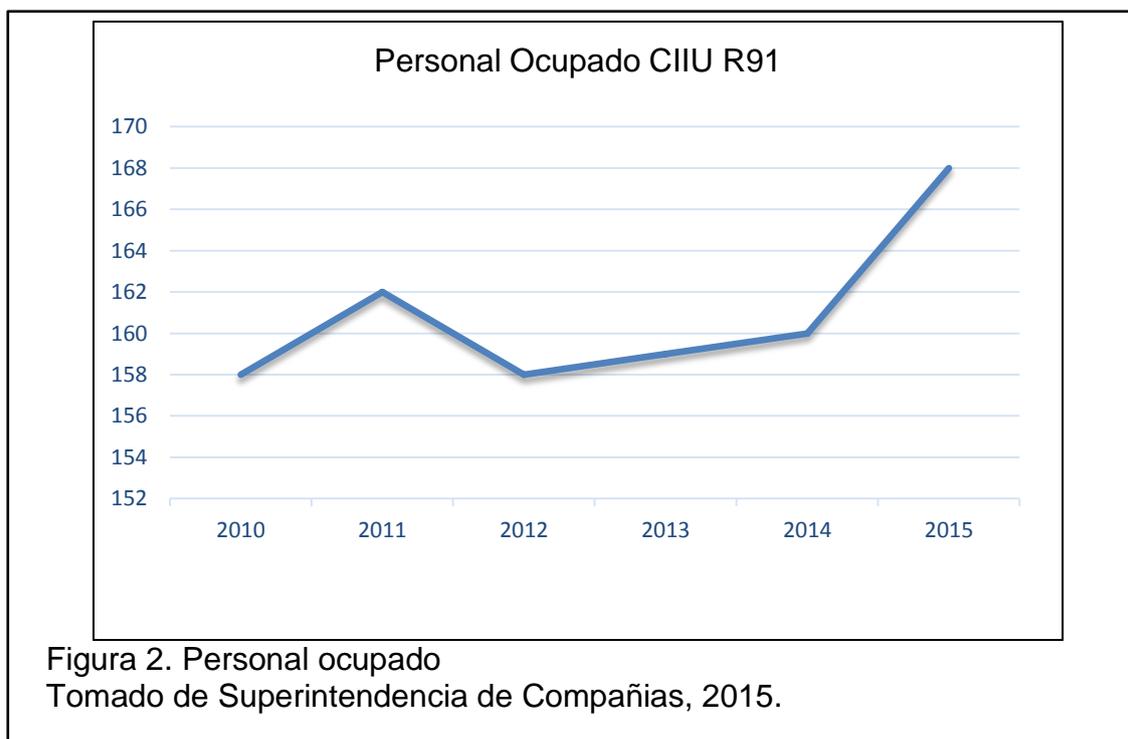
2.1.2.2. Personal ocupado

El personal ocupado es apenas 168 empleados, dentro de toda la industria de actividades de bibliotecas y archivos del Ecuador para las 120 empresas registradas en el 2015. Esto implica que esta industria no es una fuente representativa de empleo con un promedio de 1,4 personas por empresa.

Tabla 2. Personal ocupado

Personal Ocupado CIU R91					
2010	2011	2012	2013	2014	2015
158	162	158	159	160	168

Tomado de Superintendencia de Compañías, 2015.



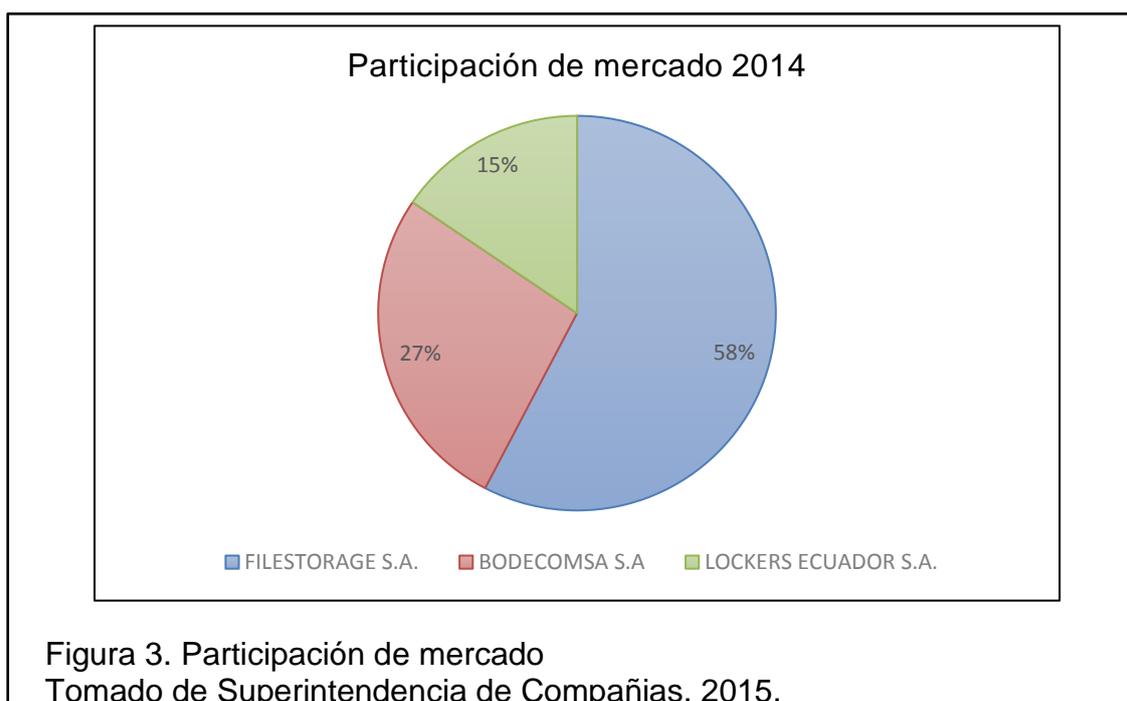
2.1.2.3. Participación de mercados almacenamiento documental

Es importante destacar que dentro de la clasificación CIIU R91, solo cinco empresas brindan el servicio de administración de documentos, y solamente tres se encuentran en situación activa. Para finales del 2014, los ingresos de las tres empresas pertenecientes a la clasificación R9101 sumaron un total de \$6,108.531 lo que constituyó el 9% de los ingresos totales de R91.

Tabla 3. Nivel de ingresos empresas almacenadoras de documentos

Ingresos Totales					
Empresa	2000	2001	2002	2003	2004
BODECOMSA	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
FileStorage S.A	\$ 207.874	\$ 305.233	\$ 447.741	\$ 714.034	\$ 797.485
Lockers Ecuador	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 176.823
Ingresos Totales					
Empresa	2005	2006	2007	2008	2009
BODECOMSA	\$ 160.016	\$ 170.599	\$ 188.320	\$ 214.289	\$ 432.519
FileStorage S.A	\$ 627.042	\$ 770.870	\$ 1.195.573	\$ 1.215.812	\$ 1.324.218
Lockers Ecuador	\$ 386.262	\$ 583.616	\$ 585.677	\$ 550.111	\$ 607.491
Ingresos Totales					
Empresa	2010	2011	2012	2013	2014
BODECOMSA	\$ 910.286	\$ 921.482	\$ 974.100	\$ 993.332	\$ 1.014.690
FileStorage S.A	\$ 1.778.646	\$ 2.083.567	\$ 2.347.287	\$ 3.060.759	\$ 3.699.870
Lockers Ecuador	\$ 801.993	\$ 992.402	\$ 1.113.879	\$ 1.303.451	\$ 1.393.971

Tomado de Superintendencia de Compañías, 2015.



2.1.2.4. Número de empresas existentes dentro del mercado meta

El parque industrial en el mercado objetivo ha venido teniendo un comportamiento creciente en función al número de empresas inscritas en la superintendencia de bancos, principalmente se evidencia un crecimiento sustancial en el número de empresas calificadas por el organismo regulador como medianas, que son aquellas que en activos no sobrepasan los cuatro millones de dólares, que sus ventas brutas anuales sean inferiores a los cinco millones de dólares; y que empleen a menos de 200 trabajadores dentro de su nómina. Cabe resaltar el hecho que la ciudad en donde más concentración de empresas existe es la ciudad de Ambato, dentro de la provincia de Tungurahua. Un dato importante es que para finales del 2015, las empresas categorizadas como grandes sumaron un número total de 90 dentro de los registros del órgano regulador en las tres provincias meta.

Tabla 4. Número de empresas mercado meta 2014

	2012	2013	2014	2015
Chimborazo	84	71	79	90
Tungurahua	350	322	359	401
Cotopaxi	123	106	118	132
Total	557	499	557	622

Tomado de Banco Central del Ecuador, 2016.

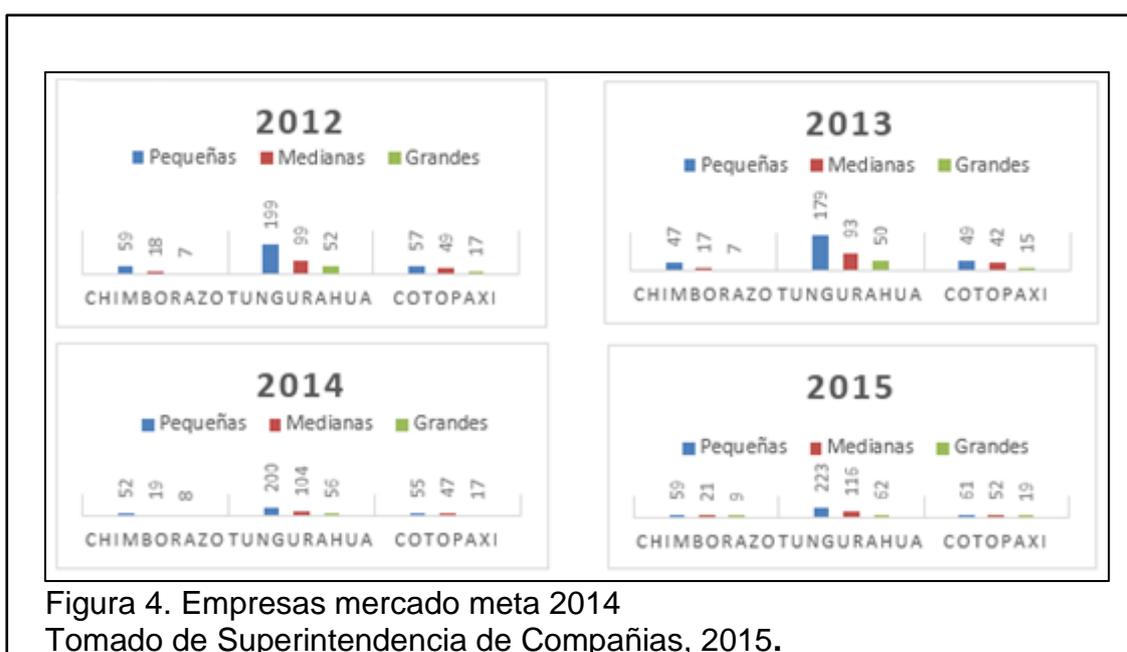


Figura 4. Empresas mercado meta 2014
Tomado de Superintendencia de Compañías, 2015.

2.1.2.5. Indicadores financieros empresas de la industria

A continuación se presentan algunos indicadores financieros relevantes para el plan de negocios de las tres principales empresas en la industria.

Para entender mejor estos números citamos a Ross, Westerfield, y Jaffe que en su novena edición del libro finanzas corporativas señalan que:

“La liquidez corriente o razón circulantes es una medida de liquidez que determina si los activos circulantes son capaces de cubrir los pasivos circulantes, el apalancamiento es la medida que indica cuanto de mis activos está siendo cubierto por deuda, el periodo medio de cobranzas son los días que se demora la empresa en cobrar sus cuentas pendientes y el crecimiento en ventas es la cantidad porcentual que las ventas crecen o decrecen de un periodo al otro (Ross, 2012)”.

En la tabla número 5 se puede encontrar los índices de las tres empresas afines a la de este plan de negocios.

Tabla 5. Indicadores financieros industria

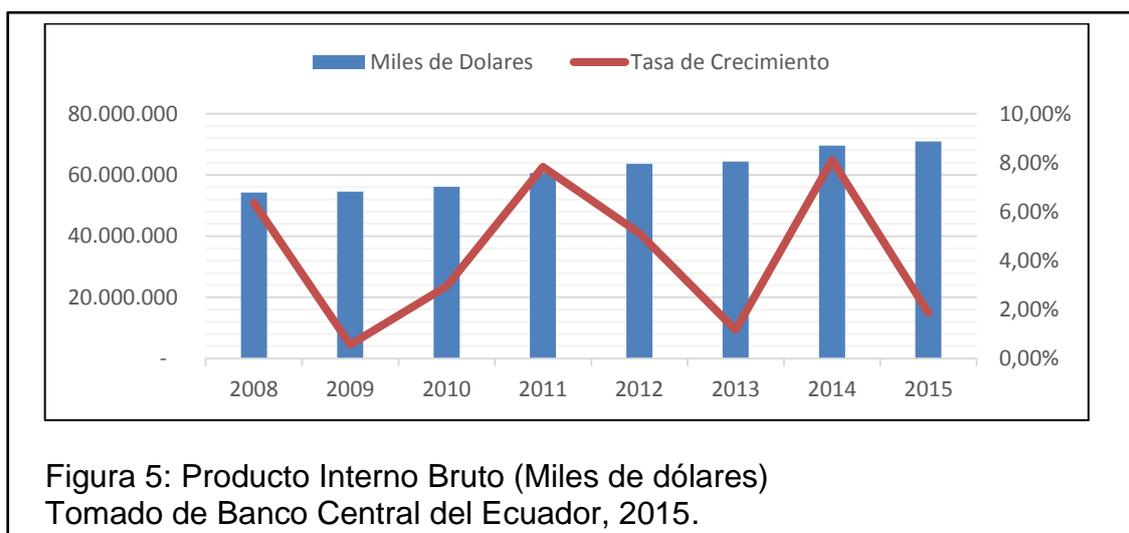
Empresa	Liquidez Corriente	Apalancamiento	Periodo Medio Cobranzas	Margen Neto	Crecimiento en ventas
2011					
FILESTORAGE S.A.	1,915	3,7565	41,4724	0,0303	14,9%
LOCKERS ECUADOR	0,7421	2,1709	17,2379	0,1388	11,5%
BODECOMSA	3,2657	1,216	121,619	0,0671	-1,9%
2012					
FILESTORAGE S.A.	1,8511	4,0368	25,3818	0,0022	11,8%
LOCKERS ECUADOR	0,8806	2,2278	23,0828	0,0354	-23%
BODECOMSA	8,7386	1,1554	14,5265	0,0361	10,9%
2013					
FILESTORAGE S.A.	1,8585	1,8512	21,8247	0,0409	23,3%
LOCKERS ECUADOR	1,1791	2,7439	32,5135	0,0566	20%
BODECOMSA	6,49	1,2038	75,2004	0,0608	14,5%
2014					
FILESTORAGE S.A.	1,9049	1,8974	22,37032	0,0419	17,2%
LOCKERS ECUADOR	1,2085	2,8124	33,32634	0,0580	42%
BODECOMSA	6,6522	1,2338	77,08041	0,0623	-31,1%

Tomado de Superintendencia de Compañías, 2015.

2.1.3. Factores económicos

2.1.3.1. Producto Interno Bruto (PIB)

Es indispensable el análisis del PIB ya que demuestra el valor de los bienes y servicios dentro del país, el PIB en el Ecuador para el año 2015 representa un valor de 70,935 millones de dólares, un PIB per cápita de \$4.426USD por persona y una tasa anual de crecimiento constante del 3,41%, lo que define una mejor calidad de vida para sus habitantes.



Según la tabla 6, referente al análisis del Producto Interno Bruto per Cápita se muestra un incremento del 3.14% anual, tomando como referencia el año 2010 en el que se tiene un valor de \$3.987 hasta llegar a un valor de \$4.426 en el segundo semestre del año 2015.

Tabla 6. Análisis del PIB y PIB per cápita

Año	Miles de Dólares	Tasa de Crecimiento	Población (habitantes)	PIB Per Cápita
2010	56.168.864	2,95%	14.087.040	3.987
2011	60.569.488	7,83%	14.265.410	4.246
2012	63.672.625	5,12%	14.483.499	4.396
2013	64.413.940	1,16%	15.492.264	4.158
2014	69.631.545	8,10%	15.774.749	4.414
2015	70.935.910	1,87%	16.027.466	4.426

Tomado de Ecuador en Cifras, 2016.

2.1.3.2. Tasa Activa y Pasiva

La tasa activa en el Ecuador para el año 2015 tiene un valor máximo de 8,70%. Es importante tener en cuenta este valor ya que se prevé realizar una obtención de deuda dentro del mercado financiero local, y esto determinará el costo de estos fondos. En el 2015, el órgano regulador del sistema financiero en el país, estipuló que la tasa pasiva sea del 5,54%, esta tasa al igual que la activa es importante ya que es el rendimiento que una entidad financiera podría generar a inversiones dentro de las mismas, al final este análisis ayudará a determinar si los fondos a invertir son más rentables en este negocio que en una entidad financiera del mercado. Cabe decir que estos valores se han mantenido nivelados durante los últimos cinco años generando una percepción de estabilidad para los inversionistas en el manejo de generación de recursos de capital por parte de las entidades financieras.

Tabla 7. Tasa pasiva y activa

Año	Tasa Pasiva	Tasa Activa
2008	5,09	9,14
2009	5,24	9,19
2010	4,28	8,68
2011	4,53	8,17
2012	4,53	8,17
2013	4,53	8,17
2014	4,53	8,17
2015	5,54	8,70

Tomado de Banco Central del Ecuador, 2015.

2.1.3.3. Inflación

La inflación es un factor muy importante para el desarrollo de este plan de negocios, debido a que afectará directamente al cálculo de los costos a incurrir, así como también fijará el precio por el servicio en función del tiempo. El Ecuador en el transcurso del año en curso posee una inflación de 3,38%, definiendo un decremento de tasa del 0,29% con respecto al año anterior que correspondía a un valor de 3,67%. La inflación en el Ecuador presenta una tasa promedio anual del 4,62% entre el año 2008 y 2015.

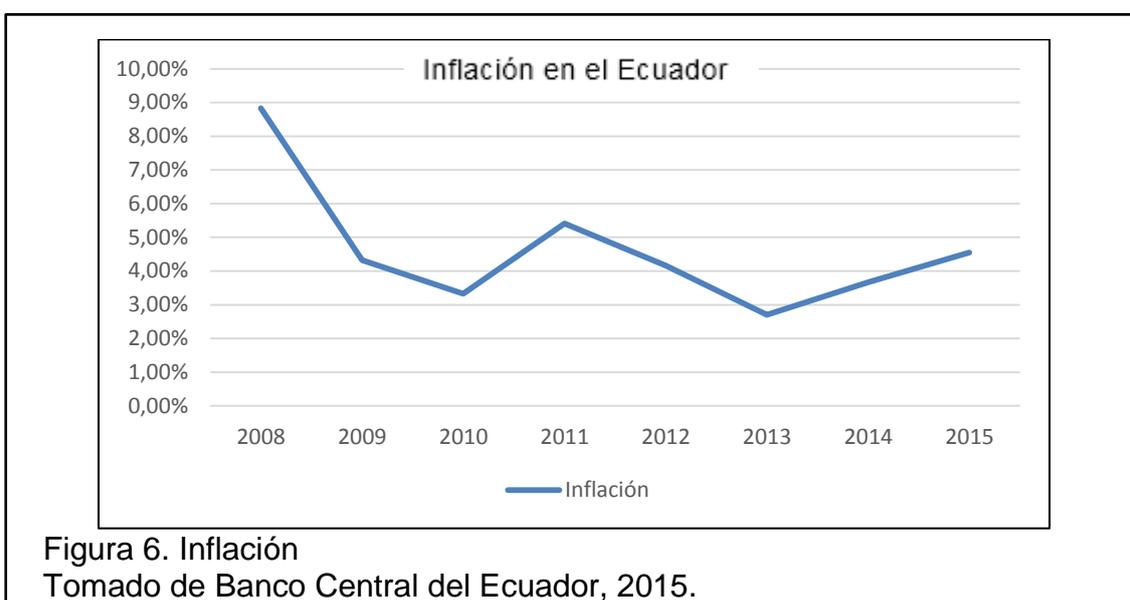


Tabla 8. Inflación

Año	Inflación
2008	8,83 %
2009	4,32 %
2010	3,33 %
2011	5,41 %
2012	4,16 %
2013	2,70 %
2014	3,67 %
2015	3,38 %

Tomado de Banco Central del Ecuador, 2015.

2.1.3.4. Riesgo País

El riesgo país es un indicador que mide la probabilidad de que un país no cumpla los términos acordados en la adquisición de deuda (México Economía, 2015). El Ecuador en el año 2015 tuvo una calificación de su riesgo país de 1315 puntos. Esta cifra quiere decir que existe un porcentaje adicional de riesgo de 13,15% para la recuperación de cualquier capital invertido en el desarrollo de proyectos dentro del país. Es importante el análisis de este indicador ya que determinará la facilidad de conseguir capital desde inversores terceros para la ejecución del negocio, el mismo que se encontrará dentro de un país que atraviesa inestabilidad económica y política.

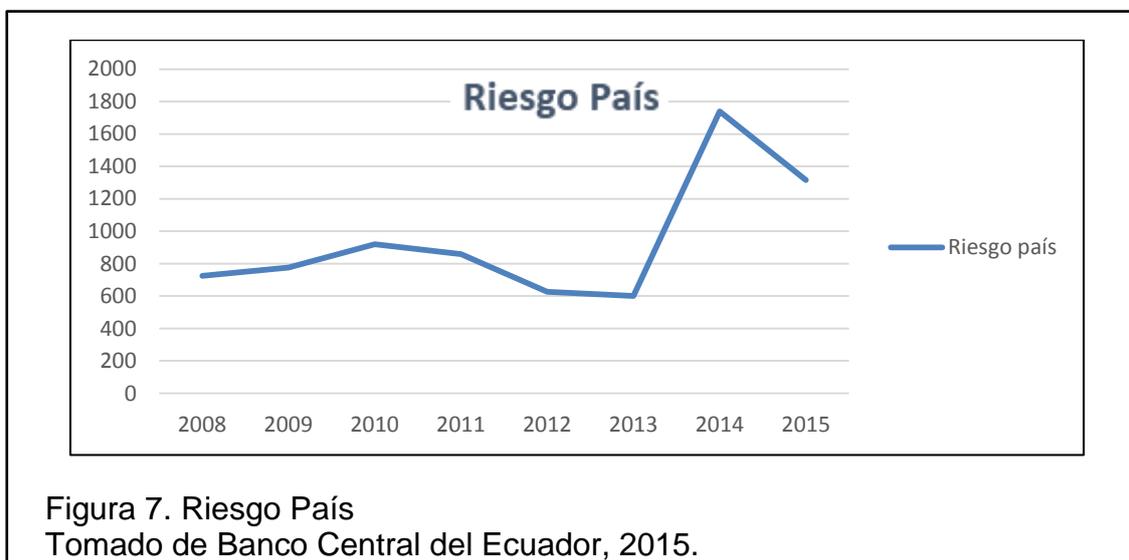


Tabla 9. Riesgo país

Año	Puntos
2008	725
2009	775
2010	919
2011	859
2012	626
2013	601
2014	1740
2015	1315

Tomado de Banco Central del Ecuador, 2015.

2.1.3.5. Salario Básico Unificado

Para el año 2016 en el país se determinó un salario básico unificado de 366 dólares americanos, con una tasa de crecimiento promedio del 7.4% anual, representando una mejor calidad de vida del trabajador generado por el incremento de la remuneración, y un incremento de costos para la empresa implica del 7,4% en la administración de recurso humano (Ministerio del Trabajo, 2015). Es indispensable este factor, ya que estos recursos son los que más se necesitaran dentro de la implementación del plan, será el rubro más alto dentro del costo de ventas y es una herramienta básica para brindar el servicio, tendrá injerencia en todos los procesos, desde la recolección de los archivos hasta el almacenamiento.

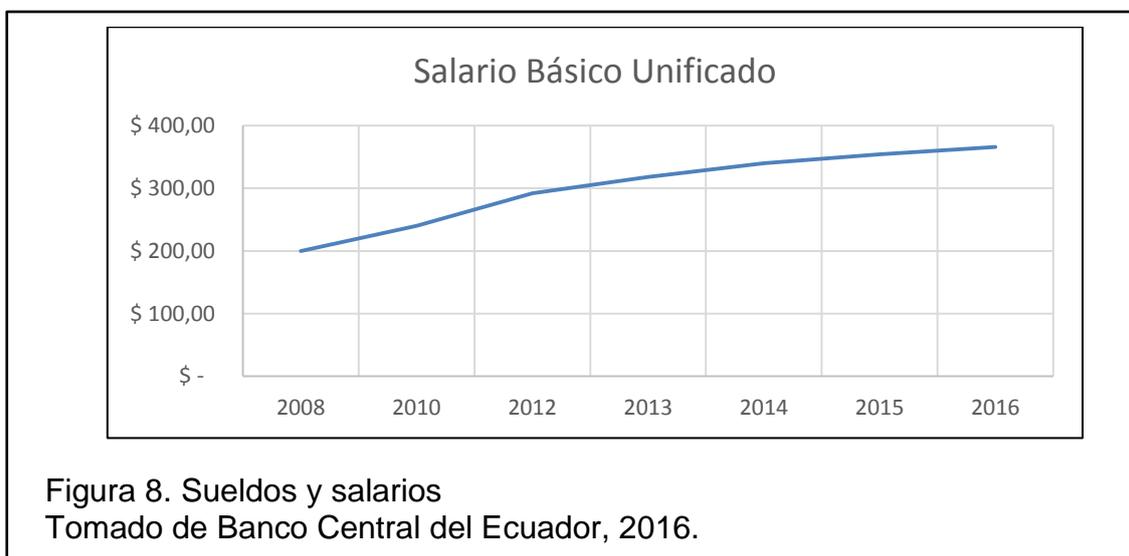


Tabla 10. Sueldos y salarios

Año	Salario Básico Unificado
2008	\$ 200.00
2010	\$ 240.00
2012	\$ 292.00
2013	\$ 318.00
2014	\$ 340.00
2015	\$ 354.00
2016	\$ 366.00

Tomado de Banco Central del Ecuador, 2016.

2.1.4 Factores regulatorios

2.1.4.1 Código tributario

El artículo C, dentro de los deberes formales de los contribuyentes del Código Tributario ecuatoriano vigente hasta el final del 2015 establece que:

“c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda de curso legal, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita.” (Servicio de Rentas Internas, 2005).

Este factor genera una oportunidad dentro del mercado objetivo no explotado, ya que se relaciona directamente con el volumen de archivo que cada empresa generará y tendrá que mantener guardada.

2.1.4.2 Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención

En el capítulo XI del Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención del Servicio de Rentas Internas del Ecuador vigente, se establece el requerimiento que los documentos tributarios tales como comprobantes de venta y comprobantes de retención sean guardados por las empresas por un mínimo de siete años a partir de su emisión y/o anulación. (Servicio de Rentas Internas, 2002). Sin duda alguna esta parte de la ley tributaria influye positivamente en la cantidad de archivos que las empresas tengan que guardar, debido a que las empresas en aras de disminuir los riesgos financieros por multas tributarias podrían apalancarse en el servicio que pretende ofrecer el presente plan de negocios.

2.1.4.3 Código Orgánico de la producción, comercio e inversiones

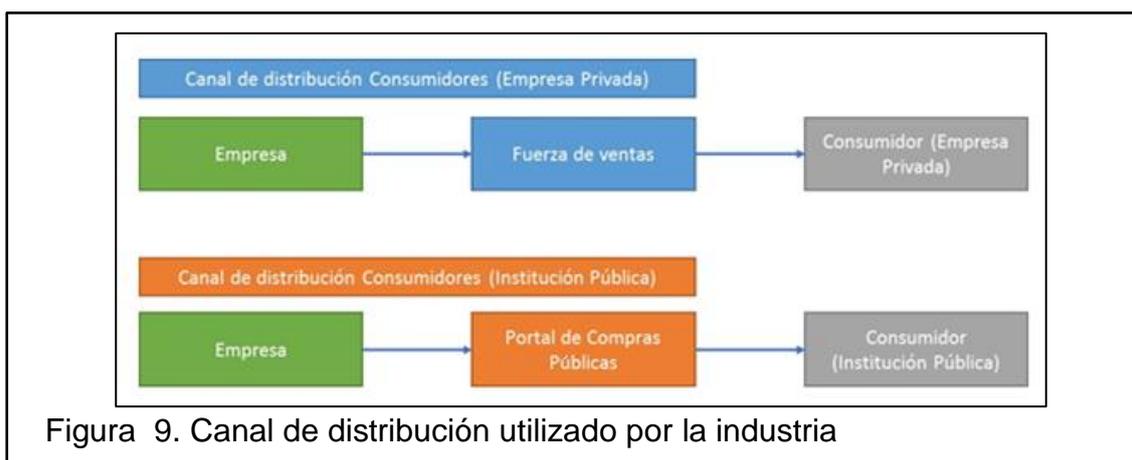
El Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, COPCI, establece los requerimientos para la simplificación de los trámites de conformidad con el objetivo del Sistema Nacional de Registros de Datos Públicos, dentro de este contexto se deberán implementar bases de datos automatizadas, limitando la exigencia de presentación de copias certificadas, adoptando medidas para apoyar la generación de competitividad sistémica, al reducción los costos de transacción, mediante la eliminación de trámites que promuevan la cultura pública de servicio de calidad (Aduana del Ecuador, 2015). Esta resolución dentro del COPCI pretende disminuir el volumen de archivo que las empresas públicas generan, sin embargo empresas como bufetes de abogados y notarias, que son las encargadas de certificar documentos requeridos por las empresas públicas seguirán manteniendo su volumen promedio de archivo. Cabe destacar también que los trámites burocráticos exigen un mínimo de documentos indispensables a los usuarios, que son imposibles de omitir, tales como copia de cédulas, papeletas de votación, escrituras de bienes, etc.

2.1.4.4 Certificado de votación en tramites públicos y privados

Desde la instauración del certificado de votación en 1947 como requisito indispensable para la ejecución de cualquier trámite como abrir una cuenta de ahorros o sacar el RUC, hasta solicitar un préstamo en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Celi, 2016); las empresas tanto públicas o privadas están en la obligación de requerir una copia del mismo; lo que tiene una influencia directamente proporcional en el volumen de archivo que cada una de estas empresas tienen que manejar dentro de sus instalaciones.

2.1.5 Canales de distribución

Los canales distribución utilizados por la industria son directos al consumidor que requiere del servicio como lo muestra la figura número 9. Generalmente las empresas de almacenamiento de archivos se encuentran en las afueras de la ciudad debido a que su infraestructura suele ser amplia, es por eso que la fuerza de ventas debe movilizarse de manera de dar a conocer el servicio a los clientes, trabajando conjuntamente con la publicidad. Cabe destacar que para poder brindar cualquier servicio a empresas del sector público, se deberá realizarlo mediante ingreso a un concurso dentro del sistema de compras públicas.



2.1.6 Las 5 fuerzas de Porter

Poder del Proveedor: Bajo

Los proveedores de los insumos para el giro del negocio abundan en el mercado local, al pertenecer en su mayoría a industrias cuya economía es de escala, suelen encontrarse en un gran número y los precios por lo tanto están en función a su oferta. En primer lugar se realiza el análisis de los distintos proveedores de cajas de cartón para ordenar los documentos; en el mercado abundan cartoneras y recicladoras a las cuales se les puede realizar pedidos personalizados y al por mayor, los precios tienden a bajar.

Los equipos de digitalización así como de computación son vendidos por un sinnúmero de empresas a nivel nacional, por lo cual su oferta es muy amplia. La seguridad, hablese de personal de seguridad así como proveedores de seguros no son muy difíciles de encontrar y en el mercado se sabe que existe una vasta oferta.

Quizás el insumo más personalizado y por ende más difícil de conseguir, dentro de las necesidades que la empresa tendrá es la del software para el almacenamiento de documentos, se sabe que el desarrollo del mismo es ofrecido por varias empresas internacionales.

Otros insumos tales como estructuras metálicas y condensadores de aire no son ni de cerca difíciles de encontrar, y el mercado ofrece metalurgias que trabajan bajo personalización del cliente.

Por lo que se puede concluir que si bien los proveedores representan una parte crucial dentro de la cadena de valor de la empresa y por ende una influencia directa en la calidad del servicio final, su poder de negociación es bajo, en gran parte por la gran cantidad de oferta en el mercado ecuatoriano.

Poder del Cliente: Alto

El poder de negociación del cliente es alto, debido a que al tratarse de un servicio de valor agregado, su demanda puede verse afectada por otras necesidades que los clientes puedan tener y que las empresas para ahorrar un poco de dinero destinen espacios físicos dentro de las mismas, para embodegar sus documentos físicos, y mantener la información sin digitalizar con los riesgos que esto podría traer.

La cultura del empresario ecuatoriano también valoriza el poder de negociación del cliente, esto debido a que su idiosincrasia generalmente impedirá que los archivos de su empresa sean manejados por un tercero, es por eso que la confidencialidad debe ser uno de los principales valores a resaltar dentro de la empresa de este plan de negocios.

Los contratos están supeditados básicamente al tipo y tamaño de la empresa que requiere el servicio, y esto debido a que las operaciones, políticas, decisiones legales, etc., son las que determinarán la cantidad de papel a almacenar.

En el caso de las instituciones públicas, el poder de negociación también es alto ya que todos los procesos de contratación tienen que pasar por el portal de compras públicas y estar sujetas a la participación de otras empresas que oferten del servicio, y al ser calificados en las mismas condiciones de precios y calidad técnica generada por el oferente el proceso tiende a ser complicado.

Cabe resaltar que un punto muy crítico es el que el cliente tiene la potestad de indicar el tiempo que desea que se almacenen los archivos lo cual constituye un riesgo alto dentro de las expectativas financieras de este plan de negocios; un riesgo que sin duda deberá ser mitigado con contratos a largo plazo.

Rivalidad de la Competencia: Baja.

La nula e inexistente oferta de un servicio similar dentro del mercado meta hace que la rivalidad de la misma sea considerada como baja; y que la única oferta que podría surgir sea de empresas que se encuentren en otras ciudades, lo cual tendría una debilidad importante como es la distancia, lo que originaría pérdidas de tiempo a la hora de entregas de documentos por parte de estas empresas. Cabe decir también que no se considera competencia a la desconfianza del cliente a la hora de entregar los documentos del giro de su negocio a manos desconocidas ya que no existe una competencia, sino más bien un sustituto.

La industria ha tenido un crecimiento sostenido durante los últimos años en ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca, las nuevas legislaciones y leyes dentro del país pudieron haber afectado positivamente al crecimiento de la misma, pero debido a los altos costos en la inversión y costos fijos que tiene este tipo de industrias, muchas personas prefieren no invertir en este tipo de empresas en ciudades más pequeñas.

Rivalidad de los Sustitutos: Alto.

Se considera un sustituto altamente poderoso el hecho de que las empresas prefieran guardar sus documentos en sus propias bodegas, a pesar del riesgo y la falta de espacios físicos, esto debido a que la información que se maneja podría ser usada en su contra si cae en manos equivocadas, es por eso que la confidencialidad en este tipo de negocios es vital.

Las campañas publicitarias que se realicen jugarán un papel importante en el hecho de que el cliente prefiera contratar el servicio y no sustituirlo con el almacenamiento en su propiedad.

Un servicio sustituto puede ser considerado la digitalización de documentos, para poder almacenarlos magnéticamente, y así destruir el documento físico, este servicio también será ofrecido por la empresa del presente plan de

negocios por lo que se considera como una ventaja competitiva que ayudará a la toma de decisión por parte del cliente.

En conclusión se determina que la rivalidad de productos sustitutos es un factor de riesgo alto.

Amenaza de nuevos participantes: Medio

La posibilidad de que nuevos participantes en el mercado ofrezcan servicios de almacenamiento y digitalización de documentos es latente, como en todas las industrias a nivel global. Pero cabe la consideración de que barreras de entrada tales como altos costos de inversión y costos fijos, así como la confianza que cada proveedor brinda a los clientes son fundamentales para que una empresa decida entrar en el negocio.

Quizás el mayor riesgo se encuentre en el hecho de que empresas ya constituidas en ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca, amplíen sus líneas de negocio a ciudades como Riobamba, Ambato o Latacunga. La penetración dentro de la industria es un reto que desencadenará en el éxito si se logra la diferenciación del mayor servicio sustituto que es el de guardar los documentos en la propia empresa, lo cual demanda una experiencia amplia en el almacenamiento de documentos. Por lo cual se considera que la amenaza de nuevos participantes es baja.

2.1.7 Conclusión análisis de las 5 fuerzas de Porter

En conclusión, se obtiene como resultado que el atractivo de la industria supeditado a las cinco fuerzas de Porter es medio, en tanto que los factores en donde se encuentra el mayor riesgo están en el poder de la negociación que tiene el cliente y la posible rivalidad de un servicio sustituto. Los tres factores que disminuyen este riesgo en cambio es el poco poder de negociación que puede tener el proveedor, junto con una nula rivalidad de la competencia, ni tampoco una amenaza de nuevos participantes. En la tabla número 11 se observa un resumen de lo atractivo de la industria.

Tabla 11. Resumen fuerzas de Porter

Análisis de las 5 Fuerzas de Porter			
Fuerzas Comparativas	Bajo	Medio	Alto
Poder del Proveedor	X		
Poder del Cliente			X
Rivalidad de la Competencia	X		
Rivalidad de los Sustitutos			X
Amenaza de nuevos participantes		X	
Atractivo de la industria promedio		X	

2.2. La compañía y el concepto del negocio

2.2.1. Idea del negocio y el modelo de negocio

La globalización y el crecimiento que han tenido las industrias a nivel nacional y mundial exigen un cambio radical en lo que se refiere al manejo de la información digital y física, motivo por el cual en la actualidad se han buscado diversos sistemas que permitan un mejor manejo en la gestión de los documentos, desde el tradicional registro manual para la entrada y salida de información, hasta sistemas informáticos que requieren altos niveles tecnológicos e inversiones en equipos para su administración.

La administración y almacenamiento de información ha pasado por grandes procesos tecnológicos, generando sistemas cada vez más complejos, que exigen estándares de calidad que mantengan un orden y disponibilidad disminuyendo los costos al ubicarlos en espacios físicos limitados, requiriendo procesos internos de control, que permitan el cumplimiento de disposiciones legales o políticas internas.

Este plan de negocios busca establecer un funcionamiento que permita a las empresas cumplir con las necesidades en el manejo de documentos, en cumplimiento de las leyes fiscales, societarias, laborales y otras aplicables que suelen ser requeridas ocasionalmente por los entes gubernamentales; generando la posibilidad de brindar un servicio que se constituya en un valor agregado que facilite y ahorre a las empresas al momento de enfrentar una fiscalización o auditoría por parte de estos organismos, además de mantener una información ordenada y que pueda ser encontrada con facilidad.

Es fundamental mencionar que para el año en curso, dentro del catálogo de empresas de la Superintendencia de Compañías no se han inscrito ninguna con las características de prestación de este tipo de servicios, motivo por el cual se puede determinar que no existe una competencia directa, lo que representa una posibilidad comercial para la introducción de este tipo de servicio a un mercado sin explotar.

Las empresas que se encuentran dedicadas a proveer este tipo de servicio, están ubicadas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, limitando la prestación de estos servicios a las demás ciudades debido a que al tratarse de un servicio que requiere un tiempo de respuesta mínimo, las distancias y tiempos encarecerían los mismos. De acuerdo con el INEC, el servicio de manejo de archivos se ha ido incrementando de forma acelerada en los últimos diez años (INEC, 2015); y esto gracias a que las leyes y reformas del gobierno actual se encuentran en constante cambio; a pesar de que en el país la emisión de comprobantes tributarios a partir del 1 de agosto del 2014 ha venido siendo impuesta de forma progresiva por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador.

Al tratarse de un servicio que maneja información, se puede identificar que el tiempo es uno de los factores principales en el cumplimiento de los requerimientos de las empresas, por lo que se puede encontrar una oportunidad para la generación de valor agregado a los clientes el hecho de facilitar el manejo de sus archivos, ya que se podrá disponer de un tipo de

servicio en la cercanía de las empresas, lo que es una ventaja competitiva en relación a la competencia existente con empresas que se encuentran ubicadas en Quito, Guayaquil o Cuenca. Adicionalmente, este emprendimiento ofrece otros agregados como la optimización del espacio de las empresas, que podría estar limitado a las oficinas administrativas de los potenciales clientes, y a su vez aprovechar este espacio para promover otro tipo de actividades que agreguen valor al negocio de los clientes.

Otro elemento importante de este tipo de negocios se encuentra relacionado con la confidencialidad, seguridad y respaldo, que se puede brindar bajo condiciones pactadas y controles internos de calidad para el manejo y administración de documentos que puedan cumplir con los tiempos de respuesta requeridos por la empresa.

2.2.2. Estructura legal de la empresa

El plan de negocios para esta empresa pretende que la instauración de la misma sea en calidad de una compañía limitada, que tiene como característica que los socios responden únicamente por las obligaciones hasta un máximo de la cantidad aportada individualmente. El capital mínimo con el que se debe inscribir la empresa es de \$400 dólares americanos, siendo este el primer requisito para su formación. Se debe contar con un nombre, que actuará como “Razón Social” en cualquier trámite requerido por los entes reguladores. Se debe también elaborar una solicitud de aprobación dirigida a la Superintendencia de Compañías, firmada por un abogado de la república. El número mínimo de socios que podrán formar esta estructura legal es de dos personas. (Cámara de Comercio de Quito, 2012). El domicilio legal de la empresa será en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

2.2.3. Misión, Visión y Objetivos

A continuación se plantean los siguientes elementos de planificación estratégica para este emprendimiento (David, 2003):

Declaración de misión

Big File Cía. Ltda., brinda soluciones documentales a sus clientes de manera segura y confidencial, buscando crear una relación directa con los mismos en aras de un desarrollo estratégico mutuo.

Declaración de visión

Big File Cía. Ltda., pondra ser reconocida por el mercado como una empresa que protege los intereses de sus clientes mediante la seguridad con la que se manejan sus archivos. Lograr el reconocimiento de los clientes en el aporte al crecimiento de sus negocios.

Objetivos

- Corto Plazo.- En el primer año se espera el ingreso en el mercado meta, junto con que las empresas conozcan el servicio y las ventajas de optimización y apoyo que puede generar el mismo. Se espera además que en este período se den pasos importantes en aras de posesionar la marca dentro de la sierra centro.
- Mediano Plazo.- A partir del segundo año hasta el tercer año, se espera haber cubierto todos los gastos de inversión, así como también alcanzar más del 100% de la capacidad total de la primera bodega en cuanto a volumen de cajas. Se prevé comprar una bodega propia, además de alcanzar el punto de equilibrio entre las ventas y los costos totales.

- Largo Plazo.- Se espera llegar el máximo de capacidad de bodegaje de la empresa al culminar los 5 primeros años de funcionamiento. Obtener una tasa de retorno sobre el capital mayor al 25% y se espera explorar otros nichos de mercado en ciudades del país inexploradas. A partir del sexto año se tiene la expectativa por lo menos penetrar el mercado de una provincia nueva, de preferencia donde exista presencia de empresas petroleras y mineras que mantienen documentación en el campo donde se ejecutan la explotación.

2.3. El Servicio

El plan de negocio pretende brindar el servicio de almacenamiento de información física, digitalización de documentos y destrucción de archivos.

El servicio de almacenamiento de información contempla entregar una unidad de almacenamiento (caja nueva) al cliente. Este a su vez entregará a la empresa la caja debidamente sellada para su posterior custodia.

El servicio de digitalización establece la entrega por parte del cliente de una unidad de almacenamiento a la empresa y que esta a su vez digitalice toda la información dentro de la caja, y se realice su posterior envío de forma magnética.

Se brindará la posibilidad que el cliente pueda solicitar en cualquier momento la información almacenada en la empresa de forma oportuna.

La destrucción de archivos brinda la posibilidad al cliente de que se pueda destruir la información contenida dentro de las cajas almacenadas en la empresa de forma gratuita.

Para la interpretación y efectos de este plan de negocios, se han detallado los servicios, productos, factores y documentos:

Caja Nueva: Será el medio de almacenamiento y posterior envío por primera vez a custodia. Las dimensiones de la caja cúbica son 40 centímetros de alto, 30 centímetros de ancho y 40 cm de profundidad (Figura No. 27). La caja

posee un código de barras que corresponde al código del cliente al que pertenece y deberá estar acompañada de la respectiva guía de remisión.

Guía de remisión: Documento que es sustentado por el SRI, y que avala el transporte desde o hacia la bodega de la empresa. Además de relacionar los datos de cada caja con la de los de la administración.

Personal Autorizado: Persona autorizada por la empresa de este plan de negocios que podrá hacer el retiro y entrega de las cajas archivadas en la empresa.

Transporte Inicial: Transporte de las cajas desde las oficinas del cliente hasta la bodega de la empresa.

Transporte intermedio: o también denominado, solicitud de documentos. En el cual la empresa de este plan de negocios brindará el servicio de entrega de las cajas que ya se encuentran almacenadas en su bodega, hacia el cliente.

Transporte Final: Transporte de las cajas desde la bodega de la empresa hacia las oficinas del cliente.

Digitalización: Escaneo y envío de documentos vía Fax, magnéticamente o mediante correo electrónico.

Solicitud de documentos: El cliente tendrá la posibilidad de solicitar sus cajas que se encuentren almacenadas en la empresa de este plan de negocios en cualquier momento, este servicio se lo realizará a domicilio.

Destrucción de archivos: El proceso de incineración de cajas, con la debida autorización del cliente.

2.4. Estrategia de ingreso al mercado y crecimiento

Al tratarse de un servicio, en el cual el cliente básicamente entrega información confidencial acerca de su negocio, es vital para la consecución de los objetivos de este plan de negocios que la estrategia de ingreso al mercado se base en promocionar la confidencialidad y seguridad que se espera ofrecer. Se pretende apuntar en un principio a las empresas catalogadas como grandes, para después poder ser visibles a los ojos de las medianas y pequeñas, sin que este servicio este sesgado exclusivamente a las mismas. La fuerza de ventas estará enfocada en apuntar a las tres provincias por igual. Al momento de la ejecución de la empresa, no existirá competencia alguna dentro del servicio de almacenamiento de documentos, por lo que se espera que el crecimiento no se vea opacado por la aparición de nuevos competidores en el mediano plazo. Se pretende que en el largo plazo la empresa pueda innovar en sus servicios, y se pueda implementar recursos de almacenamiento ya no solo físico, sino también digital.

2.5. Análisis FODA

FORTALEZAS

- Al momento no existen empresas que brinden el servicio en las tres provincias a donde se pretende llegar.
- No existen regulaciones que puedan comprometer la regulación del negocio.
- El parque industrial de las tres provincias se mantiene constante, pese a la caída de la economía ecuatoriana.

DEBILIDADES

- El capital disponible para el proyecto no es suficiente, por lo que se necesitará financiamiento externo.
- El posicionamiento de la marca tomará un tiempo mayor al que normalmente le toma a una empresa nueva.

- La imagen de buena confidencialidad es una característica que el servicio adquiere a través del tiempo.

OPORTUNIDADES

- Leyes y políticas gubernamentales que obligan el almacenamiento de la información física; como por ejemplo el requerimiento por parte del órgano regulador de impuestos del Ecuador de respaldar todo tipo de información económica por 7 años, (Servicio de Rentas Internas, 2005)
- Limitada rivalidad de empresas que brinden este tipo de servicio a nivel nacional, ya que los principales competidores se encuentran ubicados principalmente en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca.

AMENAZAS

- Preferencia de empresas por almacenar sus documentos en bodegas propias, omitiendo el riesgo de su deterioro o pérdida.
- Expansión de competidores directos a ciudades como Ambato y Latacunga que geográficamente se encuentran cerca.
- Exposición a posibles desastres naturales o accidentes (incendios, inundaciones) en la zona.
- Altos costos de seguros por manejo de riesgos potenciales.

En la tabla número 12 se puede observar el resumen del análisis FODA.

Tabla 12. Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Al momento no existen empresas que brinden el servicio en las tres provincias a donde se pretende llegar. • No existen regulaciones que puedan comprometer la regulación del negocio. • El parque industrial de las tres provincias se mantiene constante, pese a la caída de la economía ecuatoriana. 	<ul style="list-style-type: none"> • El capital disponible para el proyecto no es suficiente, por lo que se necesitara financiamiento externo. • El posicionamiento de la marca tomara un tiempo mayor al que normalmente le toma a una empresa nueva. • La imagen de buena confidencialidad es una característica que el servicio adquiere a través del tiempo.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Solo tres empresas brindan el servicio en el país. • Existe la posibilidad de crear un servicio diferenciador que pueda hacer crecer el mercado meta. • Requerimientos gubernamentales acerca de guardar documentos por lo menos 7 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • La preferencia que tengan los clientes por guardar ellos mismos sus archivos es latente. • Expansión de empresas ya constituidas a ciudades como Latacunga o Ambato, por la ubicación geográfica. • Posibles desastres naturales o accidentes (incendios, inundaciones).

2.5.1. Matriz ponderada por importancia OA (PORTER)

Tabla 13. Matriz ponderada por importancia

Factor Clave	Variable	Ponderación	Calificación	Resultado ponderado
Requerimientos a la empresa privada en el manejo y gestión de documentos por requerimientos legales y tributarios, con el manejo de 7 años de información respaldada físicamente (Auditorías externas).	Oportunidad	0.20	4	0.80
Limitada rivalidad de empresas que brinden este tipo de servicio a nivel nacional principalmente en Quito, Guayaquil y Cuenca.	Oportunidad	0.20	3	0.60
Falta de interés en el uso del servicio ofrecido, debido a la existencia de tecnología de grandes cantidades de almacenamiento que ocupan poco espacio físico dentro de las empresas.	Amenaza	0.20	3	0.60
Experiencia limitada en el mercado.	Amenaza	0.20	2	0.40
Posibles desastres naturales o accidentes (incendios, inundaciones).	Amenaza	0.10	1	0.10
Altos costos de seguros por manejo de riesgos potenciales.	Amenaza	0.10	1	0.10
TOTAL		1.00		2.80

CAPITULO III

3. INVESTIGACION DE MERCADOS Y SU ANALISIS

3.1. Determinación de la oportunidad de negocio

Un adecuado manejo y control sobre los archivos puede convertirse en una herramienta primordial independientemente del tamaño de la empresa o del giro del negocio. Con el paso del tiempo, se van creando documentos tanto financieros, comerciales, legales, procesos internos etc., dentro de las empresas, pero la conservación de los mismos es sin duda un reto y un factor que no muchas empresas logran con éxito por lo que se pueden generar numerosas pérdidas tributarias, contables, financieras, comerciales e incluso legales. El gerente de operaciones de la financiera Activamos de México mencionó para la revista Forbes en el 2011 que: “El archivo físico es un monstruo que permanece dormido y pelea junto a tí mientras lo manejes adecuadamente” (Juárez, 2011). Pero existe la posibilidad de que a este riesgo de pérdida de información o deterioro de la misma se lo pueda disminuir utilizando múltiples herramientas que hoy en día la sociedad ha creado para beneficio de los usuarios de archivos.

Es ahí cuando se detecta la oportunidad de brindar el servicio de administración de archivo pasivo a un mercado inexplorado, con la proyección de generar una imagen de un servicio en donde las empresas no tengan que perder tiempo organizando su archivo, y que el riesgo de pérdidas en torno al mismo se minimice al máximo. Cabe destacar también como un aliciente para la determinación de oportunidad, la legislación tributaria actual en el país, que obliga al contribuyente a conservar todo tipo de información comercial por siete años (Servicio de Rentas Internas, 2002), no solo alargando la vida útil de los documentos sino también haciéndolos muy útiles a la hora de enfrentar auditorías tributarias.

3.2. Mercado relevante y cliente potencial

Tomando en cuenta que el mercado relevante comprende los límites en que la empresa puede participar actualmente y que los clientes potenciales sean los que constan el mercado como empresas activas, es importante definir las cuotas de mercado y la posición en el mismo, tomando en cuenta las dimensiones del servicio referente a la administración de archivos pasivos y activos físicos como electrónicos en las capitales de la sierra centro del país desde el año 2016 en adelante.

3.2.1. Mercado objetivo

El mercado objetivo se encuentra conformado por las instituciones públicas y privadas, en las provincias de Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi, que en su giro de negocio generen documentación, y que requieran del manejo y almacenamiento de esta información física y documentos digitales.

3.2.2. Segmentación de Mercado

La segmentación del mercado meta se la realizó por ubicación geográfica: Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi. Así como también por tamaño de acuerdo a la categorización de la Superintendencia de compañías: Pequeñas, medianas y grandes (Superintendencia de Compañías, 2011).

Segmentación Geográfica

El mercado al cual está dirigido el producto está definido por todas las empresas que se encuentran en la sierra centro del país, y que se encuentran clasificadas dentro de la superintendencia de compañías como pequeñas, medianas y grandes (Superintendencia de Compañías, 2011). Para el final de 2015 las empresas inscritas dentro de las tres provincias sumaron un total de 622.

Tabla 14. Segmentación Geográfica

SEGMENTACIÓN GEOGRAFICA (PROVINCIAS)	NÚMERO DE EMPRESAS (TOTAL)
Riobamba, Chimborazo	89
Ambato, Tungurahua	401
Latacunga, Cotopaxi	132

De las cuales el 64% se encuentran inscritas dentro de la provincia del Tungurahua, en la provincia de Cotopaxi están el 21% y en el restante 14% se encuentran en Chimborazo.

Tabla 15. Segmentación por Tamaño

SEGMENTACIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESA			
Tamaño/Provincia	Chimborazo	Tungurahua	Cotopaxi
Grandes	9	62	19
Medianas	21	116	52
Pequeñas	59	223	61

3.3. Desarrollo de la Investigación

3.3.1. Problema de Gerencia

Levantar información que permita analizar la viabilidad del presente plan de negocios para la creación de una empresa de archivo pasivo ubicada en la ciudad de Riobamba.

3.3.2. Problema de Investigación de Mercados

No existen datos o estudios preliminares que puedan servir para obtener información acerca de la apertura del cliente hacia el servicio tercerizador de archivo pasivo, ni de las preferencias por parte del mismo.

3.4. Diseño de la información

3.4.1. Investigación Cualitativa

Experto.- Según la Real Academia de la Lengua experto:

“Es una persona reconocida como una fuente confiable de un tema, técnica o habilidad cuya capacidad para juzgar o decidir en forma correcta, justa o inteligente le confiere autoridad y estatus por sus pares o por el público en una materia específica. En forma más general, un experto es una persona con un conocimiento amplio o aptitud en un área particular del conocimiento. Es tentador definir al experto simplemente como el que conoce sobre un campo delimitado del saber” (RAE, 2014).

3.4.1.1. Entrevista con Experto 1

Metodología.- Entrevista estructurada. (Fernández R. , 2001)

Datos de la entrevista:

Nombres completos del experto: David Jiménez Housse

Ciudad en donde se realizó la entrevista: Quito

Fecha: 30 de diciembre del 2014

Hora: 15H00

Antecedentes.- David Jiménez es un ingeniero comercial graduado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, con una maestría en la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile en gestión de proyectos, y un MBA de la Universidad Francisco de Vitoria de Cataluña, España. Cuenta con una vasta experiencia en temas logísticos y negocios internacionales, además de administración de empresas logísticas y aduaneras. Empresas como FMA e ILS en Ecuador son algunas en las que se ha dirigido gracias a su amplia capacidad. En el 2007, aceptó la presidencia de la cámara de comercio de Riobamba, en la cual supo manejar y ejecutar múltiples proyectos encarrilados al fortalecimiento de la empresa privada en la actualidad, en el 2011 deja el cargo, para dedicarse de lleno a la administración de su propia empresa en las ciudades de Manta y Quito.

Resultados.- En aras de determinar la factibilidad de ingresar al mercado de la sierra central del Ecuador, se preguntó la opinión acerca del mercado meta, y la respuesta fue:

“Al hablar de Riobamba, sabía que es mercado en donde existían alrededor 200 medianas y grandes empresas constituidas, ya en el 2009 movían alrededor de 100 millones de dólares, lo cual constituye un indicador clave a la hora de pensar si la idea que se propone es redituable. De Ambato ni se diga, el parque industrial en esta ciudad es bastante peculiar, ya que en su mayoría se tratan de empresas dentro de la industria automotriz, por lo que es interesante así como característico este mercado abraza muchas más industrias tales como el financiero debido a que el movimiento de liquidez es bastante grande, sino fijémonos en el número de sucursales bancarias y cooperativas existentes en dicha ciudad, quizás ese sea un nicho al que se debería atacar, sabemos que los bancos son empresas en donde los documentos se producen por miles a diario. Latacunga al igual que Ambato es un mercado en donde predomina el sector de comercio automotriz, pero en menor proporción que la primera, en esta ciudad existen muchas fábricas de empresas nacionales, y esto se debe a su cercanía con la ciudad de Quito y a los menores costos de los terrenos. En resumen estas tres ciudades poseen un mercado automotriz bastante amplio”.

En seguida se procedió a preguntar si consideraba que podría existir una ventaja competitiva de este plan de negocio dentro del mercado meta, a lo que respondió que:

“En el Ecuador, el almacenamiento de archivo pasivo es un negocio aun no explotado, no cuento con información empírica, pero me atrevería a decir que ninguna ciudad en el Ecuador, a excepción de Quito, Guayaquil y Cuenca cuenta con una empresa que ofrezca el servicio que se pretende, esa es la mayor ventaja competitiva que se tiene y que si se la maneja de una forma correcta se puede explotar y puede determinar una rentabilidad abrumadora, debido a que de acuerdo al servicio que se ofrece, el cliente, que en este caso serían las empresas ubicadas en la sierra central, lo que buscan básicamente es confianza en quien guarda sus papeles y sobretodo rapidez para recibir los documentos de manera oportuna cuando ellos lo necesiten, lo que en este caso, la competencia directa no podría, ya que sus bodegas se encuentran en las ciudades antes mencionadas”.

David Jiménez fue preguntado acerca de las características que el cliente potencial exigiría en sentido del ordenamiento de sus cajas manejadas por la empresa del plan de negocio, a lo que respondió que:

“En mis años de experiencia, he visto como medianas y grandes empresas no saben cómo manejar de una manera óptima sus archivos, encuentro una gran oportunidad esto que ahora los requerimientos tributarios por parte del SRI son más exigentes que antes, por lo que el orden y capacidad de mantenimiento de los archivos es clave en las empresas. Esto, en ciudades grandes ha sido solventado por la creación de estas empresas que brindan un servicio de tercerización del almacenamiento de la bodega, con el fin de que los documentos estén más seguros, de ahí que la confianza entre el cliente y el proveedor es quizás el factor que mejor tomado en cuenta debe ser. En ILS, el sistema virtual permitía manejar de una manera óptima el manejo de archivo, particularmente con un sistema de códigos de barras en cada caja, en donde el cliente sabía exactamente qué es lo que se encontraba dentro de una caja particular, así se podría determinar exactamente la necesidad del mismo y cumplir con un plazo menor a la hora de la búsqueda de determinado documento, esto después de que existía una firma de la

persona que entregaba los documentos a la empresa que entregaba el servicio, y el representante de dicha empresa. Los inventarios de dos bodegas de más de 500m cuadrados con este sistema se pueden realizar en menos de 24 horas.”

La entrevista completa se encuentra en el Anexo No. 1.

3.4.1.2. Entrevista con Experto 2

Metodología.- Entrevista estructurada (Fernández R. , 2001).

Datos de la entrevista:

Nombres completos del experto: Giselle Moral

Ciudad en donde se realizó la entrevista: Quito

Fecha: 9 de diciembre del 2015

Hora: 11H00am

Lugar: Oficinas FileStorage Quito. (Av. Pampite y Darío Donoso Edificio Officenter Cumbayá)

Antecedentes.- Giselle Moral es una ingeniera comercial graduada de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador con mención en administración de empresas. Se desempeña como agente de cuenta en la empresa FileStorage, la cual brinda el servicio de soluciones de archivo físico y digital desde 2000, con servicios en Quito y Guayaquil. Giselle labora en dicha empresa por alrededor de 5 años.

Resultados.- Con el objetivo de determinar la factibilidad de este plan de negocios, desde el punto de vista de una empresa ya constituida, se procedió a preguntar acerca del volumen de demanda que pueden tener las empresas por este tipo de servicio, de acuerdo a su tamaño, a lo que se respondió:

“En realidad, la demanda del servicio se basa principalmente en el giro de cada negocio, no se puede caer en la idea de que una empresa catalogada como “grande” va a demandar más cantidad de espacio dentro de nuestras bodegas, que lo que demandaría una empresa mediana o pequeña, y esto principalmente debido a que cada empresa conlleva procesos diferentes en torno a su producción, manejo de servicios, inventarios, impuestos, etc. Pero podría darte los números promedio de cajas que manejamos de determinadas empresas para que tengas una idea, por ejemplo para el mes de noviembre del 2015, la empresa

farmacéutica americana Merck Sharp and Dhome LLC, catalogada como grande dentro del mercado nacional, utilizo el servicio de custodia y administración de archivos para 5390 cajas, durante ese mes realizo 1336 digitalizaciones y 119 consultas urgentes. Vamos a otro caso, podemos ver Zavato S.A que es una empresa fabricante de postes de hormigón y que se puede catalogar como mediana dentro de las empresas locales; para el pasado mes de noviembre del 2015 la empresa tuvo en nuestras bodegas 2800 cajas para su almacenamiento y custodia, realizo 260 pedidos de escaneo y 80 solicitudes de cajas. Existen empresas también pequeñas que por falta de espacio dentro de sus oficinas pueden llegar a demandar el servicio de almacenamiento, te doy ejemplos de empresas como agencias publicitarias pequeñas o bufetes de abogados pequeños que pueden llegar a demandar menos de 150 cajas dentro de la empresa, con digitalizaciones y solicitudes de cajas de menos de 10 unidades al mes. De ahí salta también la política de la empresa, la cual es que solo se reciban de 20 cajas en adelante, esto debido a facilitar los temas logísticos, ya que si se recibieran menos, el precio del servicio no cubriría todo el servicio que FileStorage S.A ofrece. Se podría también generalizar que principalmente las empresas grandes tienen un numero definido de cajas mes a mes, me explico de mejor forma, nosotros por lo general sabemos que una empresa grande mantendrá en las bodegas un determinado número de cajas para un almacenamiento perpetuo, es decir, que su volumen de cajas no bajará, sino más bien tenderá a subir, de ahí la importancia de que si se ofrece un servicio de calidad, la relación con el cliente será por mucho tiempo”

En seguida se procedió a preguntar acerca del porcentaje de clientes considerados como empresas grandes, medianas y pequeñas dentro de la cartera total de clientes de FileStorage S.A:

“FileStorage S.A cuenta con una cartera de alrededor de 650 clientes en todo el Ecuador, no solamente empresas, sino también personas naturales. En lo que se respecta a empresas podría hablar de un 20% de clientes del sector público, y un 80% empresas del sector privado. De estas empresas privadas, podría asegurar que el 70% del mismo se consideran empresas grandes; un 20% de empresas medianas y un 10% empresas pequeñas. De ahí de la importancia de las empresas grandes para el éxito del negocio, para mi punto de vista creo que es crucial que la cartera de clientes la formen empresas grandes, empresas con alto

volumen de documentación por almacenar, y que vayan a requerir del servicio por un tiempo mayor a 20 años. Llevo trabajando en la empresa por más de 10 años, y aún existen clientes que están desde la constitución de FileStorage, tal es el caso de Coca-Cola y CasaBaca S.A. Entonces como se puede notar, si es que las relaciones con los clientes son óptimas, estaremos hablando de un negocio rentable a través del tiempo, mencionando también la importancia de un continuo mejoramiento de la cartera de clientes, no solamente haciendo crecer el número de clientes, sino más bien buscando clientes que aseguren un volumen aceptable (háblese aceptable de más de 5000 cajas promedio) y que requieran el servicio por encima del mediano plazo. Creo que hay que entender también que el crecimiento que tiene esta empresa es gracias a su magnífica gestión en ventas, creo que la parte comercial de esta empresa ha sido manejada de tal forma que las ventas siguen creciendo y el número de clientes aumenta cada año.”

¿Cuál es el porcentaje de cajas que se piden sean digitalizadas, solicitadas y destruidas en relación al número total de cajas almacenadas dentro de FileStorage?

“Resulta imposible dar un dato exacto que responda esta interrogante. Pero lo planteo así, normalmente una empresa guarda sus archivos por más o menos 8 años. Después de ese periodo de tiempo las empresas tienden a destruir por su cuenta o piden el servicio de “Destrucción Segura File”; pero antes de su destrucción la mayoría digitaliza por lo menos la mitad esta información. Es decir que, la probabilidad de que una caja que se encuentra almacenada en FileStorage sea digitalizada en los 8 años es de más del 50%, me atrevería a decir que en un 80% de probabilidades dicha caja será digitalizada. El porcentaje de solicitud de documentación es menor al de digitalización, esto debido a que hay cajas que una vez que salen de las empresas hacia FileStorage, nunca regresan a sus empresas de forma física, ya que el cliente no las requiere. La destrucción de cajas a su vez es un servicio que los clientes no lo ven como necesario, pero les resulta más barato destruirlos en FileStorage, que solicitarlos. En la cartera de clientes que yo manejo son pocos los clientes que piden sus cajas de vuelta, normalmente estas las terminamos destruyendo nosotros.”

Y sobre las promociones que tenía FileStorage S.A para atraer a sus clientes, Giselle respondió:

“Al momento no se realiza ninguna promoción especial debido a que la mayor parte de las empresas se encuentran en su cierre de año, pero existe un aliciente para que las empresas mantengan su archivo dentro de la empresa, el cual consiste en entregar premios en función al número de cajas entregadas al FileStorage S.A dentro de determinados periodos de tiempo. Por ejemplo, cada 500 cajas entregadas que se mantengan por más de 12 meses dentro de nuestras bodegas nosotros entregamos un bono de \$50 dólares que se puede utilizar en cualquier servicio que brinda FileStorage S.A; a los dos años se entrega un bono de \$100 dólares; y si las mismas 500 cajas se mantienen por más de tres años, entregamos al momento una TV Led de 21. En mi criterio, estos premios si incentivan a los clientes a mantener sus documentos dentro de nuestras bodegas”.

Giselle accedió a responder sobre si las circunstancias políticas y económicas del país pueden afectar las ventas de la industria:

“Es necesario entender que una crisis económica afecta a todos los sectores de la economía, tanto a los que se consideran indispensables como a los que no. No quiero sonar repetitiva, pero la ventaja que tiene FileStorage es sin duda su magnífica fuerza de ventas que a pesar de las circunstancias económicas este año hemos crecido en volumen pese a que no se esperaba. Este crecimiento también pasa por el hecho del excelente servicio que se ofrece, que sin duda hace que los clientes necesiten FileStorage, quiero hacer hincapié en esa palabra, necesiten de FileStorage; y nosotros se los demostramos con ahorros en sus empresas, no podría decirte la cantidad exacta de lo que le ahorramos a un cliente manteniendo su información ordenada y lista; pero estoy segura que la suma multiplica al precio que cargamos por el servicio, de ahí que a pesar de que a este servicio los tomadores de decisiones en las empresas lo podrían como no necesario, nuestro crecimiento en ventas en lo que va del año nos demuestra lo contrario.”

Giselle respondió a la interrogante sobre el número de empleados de la empresa, y si este estaba en función del número de cajas que se manejaban:

“Por supuesto que sí. A pesar de que a través del tiempo FileStorage ha logrado optimizar sus procesos, el recurso humano crece en función al número de clientes y principalmente al número de cajas. No puedo darte un dato exacto del número de

cajas administradas por la empresa, pero para este año ya somos más de 80 trabajadores entre administrativos, comerciales, choferes, seguridad y de bodega. Dentro de las bodegas, cada persona cumple un papel determinado y pero no quiero decir que sus funciones se sesgan a dicho papel. Contamos con personas encargadas del manejo de maquinaria, pero que también digitalizan o entregan cajas a las empresas, es decir, todos hacemos todo.”

Para finalizar se le pregunto a Giselle, si consideraba factible la idea de ejecutar un negocio de las características dentro del mercado meta que este plan de negocios pretende, a lo que respondió:

“El manejo de archivos conlleva una gran responsabilidad para el sujeto que brinda el servicio, ya que las empresas clientes, entregan buena parte de su información a un tercero, en lo cual no todas tienen una buena disposición a hacerlo, y básicamente dependerá del tipo de relación que se le ofrezca, junto con parámetros de confiabilidad que se vayan ganando a través del tiempo, me atrevo a decir que los primeros meses serán duros, ya que las empresas son muy celosas en lo referente a entregar su información, pero con un servicio de calidad y una buena publicidad, creo que el negocio tiene una gran oportunidad dentro de mercados en donde el parque industrial es amplio, me atrevería a decir que en Ambato encontraras muchas empresas que necesiten el servicio y que debido a no encontrar este dentro de su ciudad, han preferido guardar ellos mismo sus archivos y arriesgarse al deterioro y pérdida de estos, el factor que se debe recalcar en la promoción de servicio es el hecho de que un buen manejo de archivo, trae consigo una reducción grande en el pago de impuestos.”

3.4.2. Investigación Cuantitativa

Metodología: Encuestas.

Para la obtención del tamaño de la muestra se utilizó un “muestreo aleatorio simple” debido a que dentro del universo, que son las empresas dentro de las provincias Chimborazo, Cotopaxi y Tungurahua, todos deben tener la misma posibilidad de ser seleccionadas, ya que ninguna ha sido ponderada por importancia, ya sea esta ponderación ni por tamaño, ni por tipo ni tampoco por su ubicación geográfica. Carlos Ochoa define al muestreo aleatorio simple

como: “la técnica de muestreo en la que todos los elementos que forman el universo y que, por lo tanto, están descritos en el marco muestral, tienen idéntica probabilidad de ser seleccionados para la muestra. Sería algo así como hacer un sorteo justo entre los individuos del universo” (Ochoa, 2012).

Primero se debe calcular el tamaño de la muestra por estrato, es decir, sumar todas las empresas que existen en estas tres ciudades, ya que es un número finito. Después se obtiene la proporción que cada ciudad tiene en número de empresas respecto al total del universo.

Una vez allí se procede a calcular el tamaño de la muestra y las encuestas serán dirigidas de acuerdo a la proporción que cada una de las ciudades tenga dentro de la población total.

Población

La población total se considera a todas las empresas de un tamaño mayor a una PYMES, es decir empresas categorizadas en la superintendencia de compañías como pequeñas, medianas y grandes. (Superintendencia de Compañías, 2011)

Para diciembre del 2014, el número total de empresas inscritas en los registros del órgano rector de compañías que funcionan en las provincias de Chimborazo, Cotopaxi y Tungurahua fue de 622. De las cuales 89 se encuentran en la provincia de Chimborazo, 401 en Tungurahua y 132 en Cotopaxi. La ponderación por ubicación geográfica dentro de la población total se la puede apreciar en tabla número 16.

Tabla 16. Porcentaje dentro del mercado meta

Provincias	Porcentaje dentro del mercado meta
Riobamba, Chimborazo	14,31%
Ambato, Tungurahua	64,47%
Latacunga, Cotopaxi	21,22%

Tamaño de la muestra

Para poder determinar el tamaño de la muestra a investigar se procedió a calcular:

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{E^2 \cdot N + K^2 \cdot p \cdot q}$$

(Ecuación 1).

Donde:

N= Tamaño total de la población

k= constante que se supedita al nivel de confianza.

E= error muestral.

p= población de empresas que califican como target

q= población de empresas que no califican como target

n= tamaño de la muestra

Se considera la mitad de probabilidad de éxito de la empresa y la otra mitad de fracaso, con un nivel de confianza del 95,5% simplifica el valor de K a 2.

$$n = \frac{2^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50 \cdot N}{E^2 \cdot N + 2^2 \cdot 0,50 \cdot 0,50}$$

Lo que da como resultado que la fórmula para el cálculo de n es:

$$n = \frac{N}{E^2 N + 1}$$

Con una estimación del nivel de error de:

$$E = 5$$

Y sabiendo entonces que en 2015 el número total de empresas por provincia fue de 622, el tamaño de la muestra para la presente investigación de mercados es de:

$$n = \frac{622}{0,05^2 622 + 1}$$

$$n = 243$$

En la tabla número 17 se puede observar el número de encuestas necesarias para el levantamiento de información, por provincia.

Tabla 17. Número de encuestas a realizar

Provincia	Número de encuestas
Chimborazo	35
Tungurahua	157
Cotopaxi	51

Hipótesis

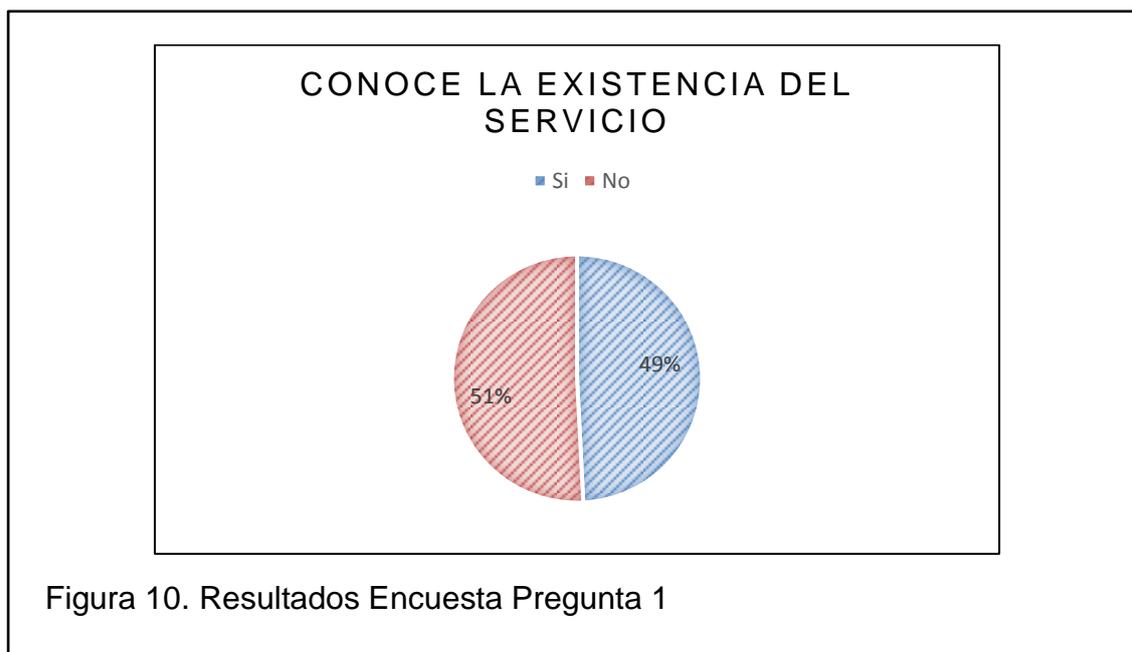
(H_1): Las empresas de Riobamba, Ambato y Latacunga están dispuestas a contratar el servicio de almacenamiento y custodia de sus archivos.

Encuesta

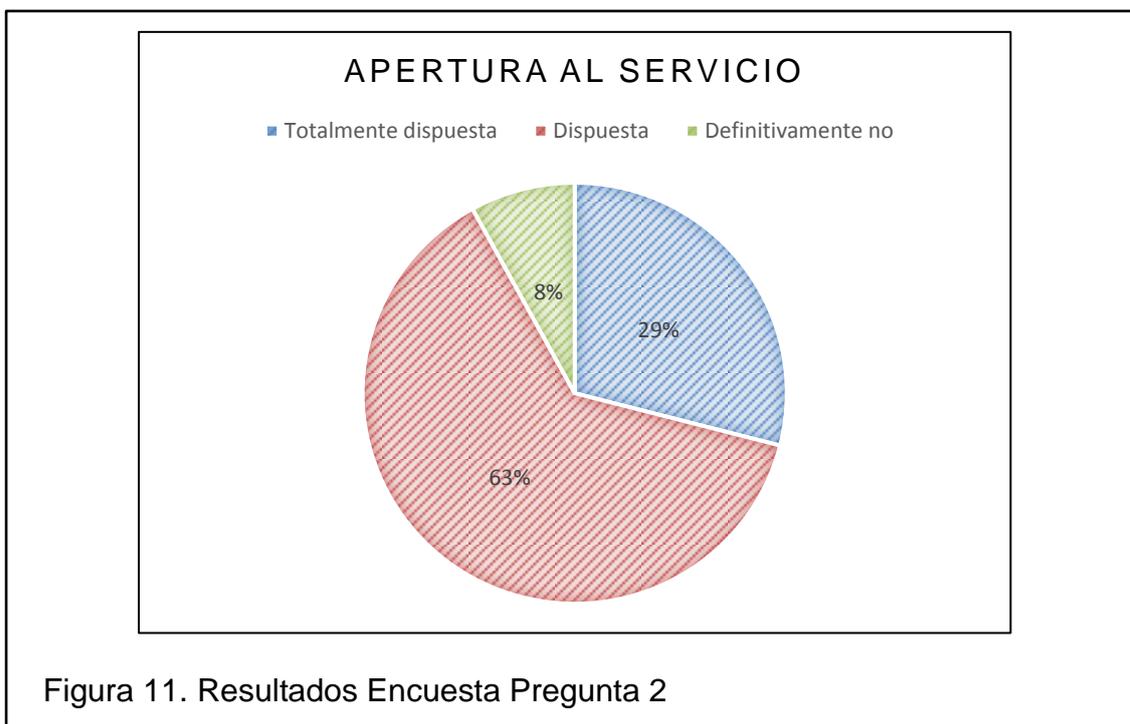
La encuesta realizada a la muestra en la investigación de mercados, se encuentra en el Anexo No. 2.

Resultados de las encuestas

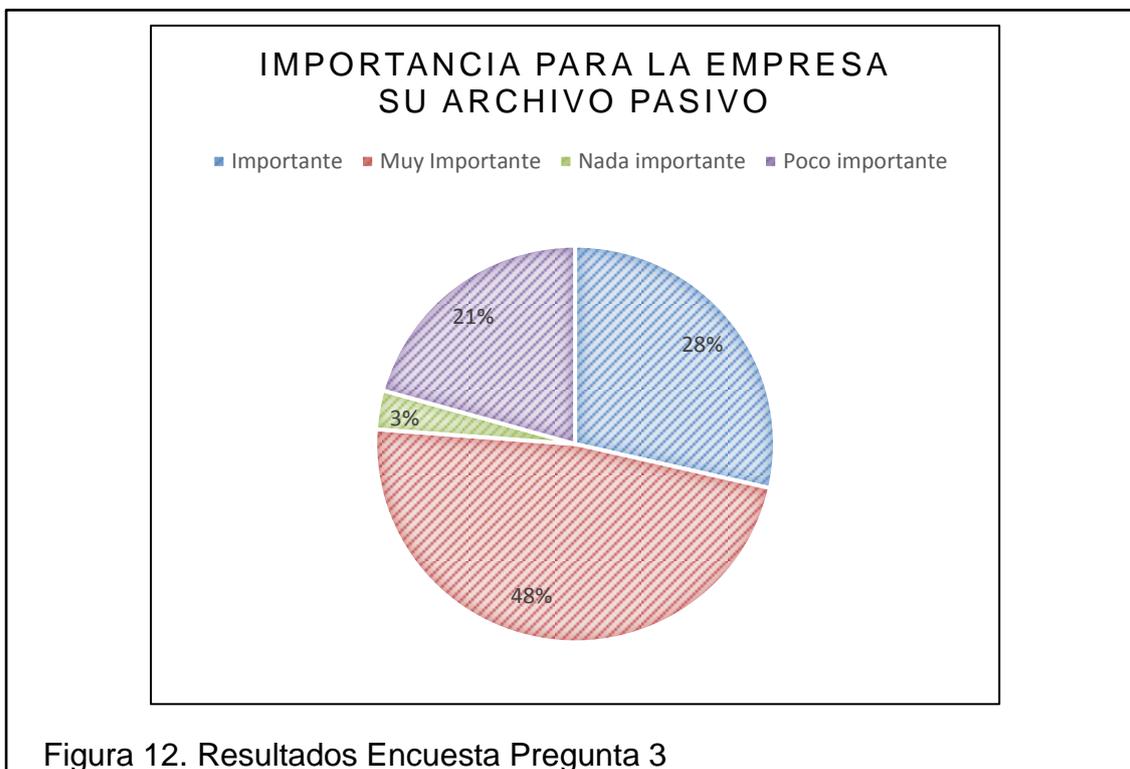
1. ¿Ha escuchado sobre la tercerización de este servicio?



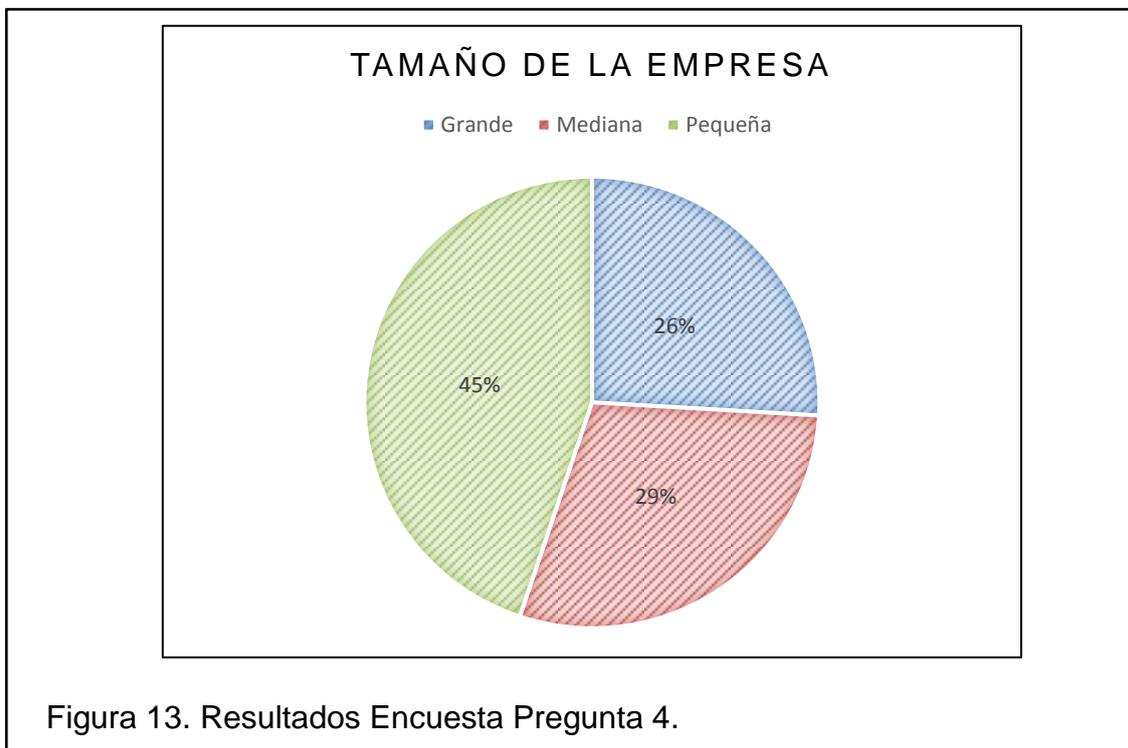
2. ¿Qué tan dispuesta estaría su empresa para tercerizar este servicio?



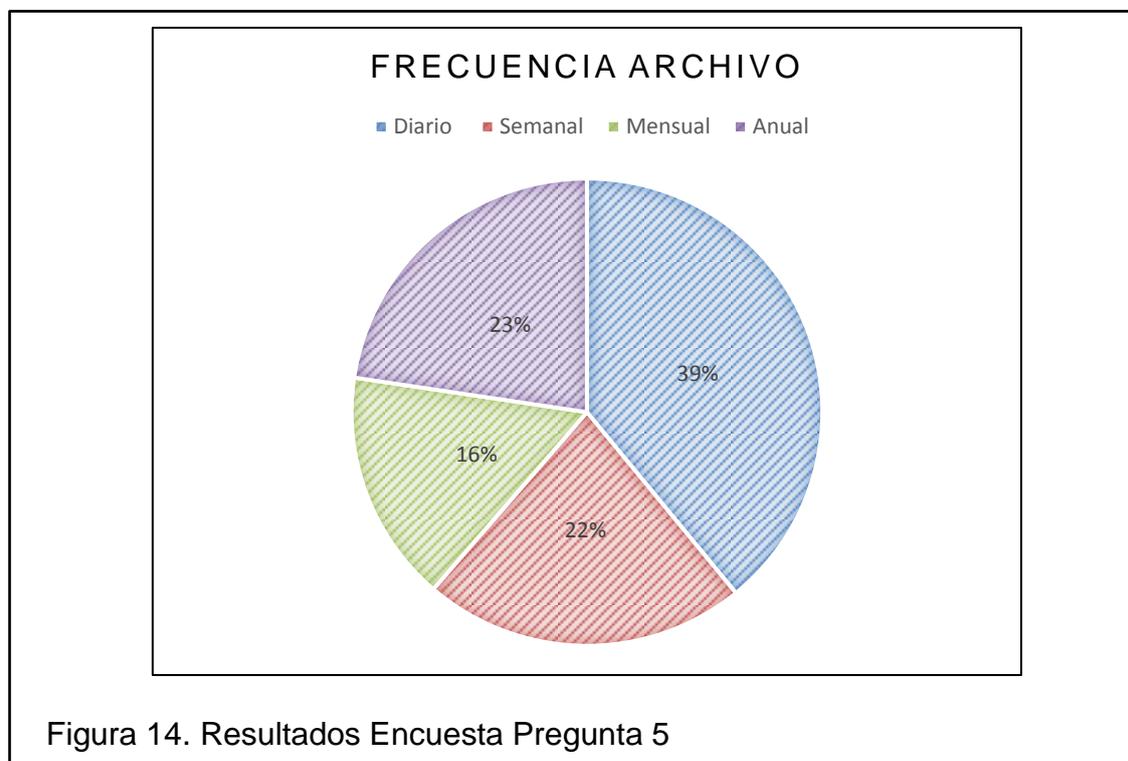
3. ¿Cuán importante cree usted es para la empresa una adecuada administración del archivo pasivo?



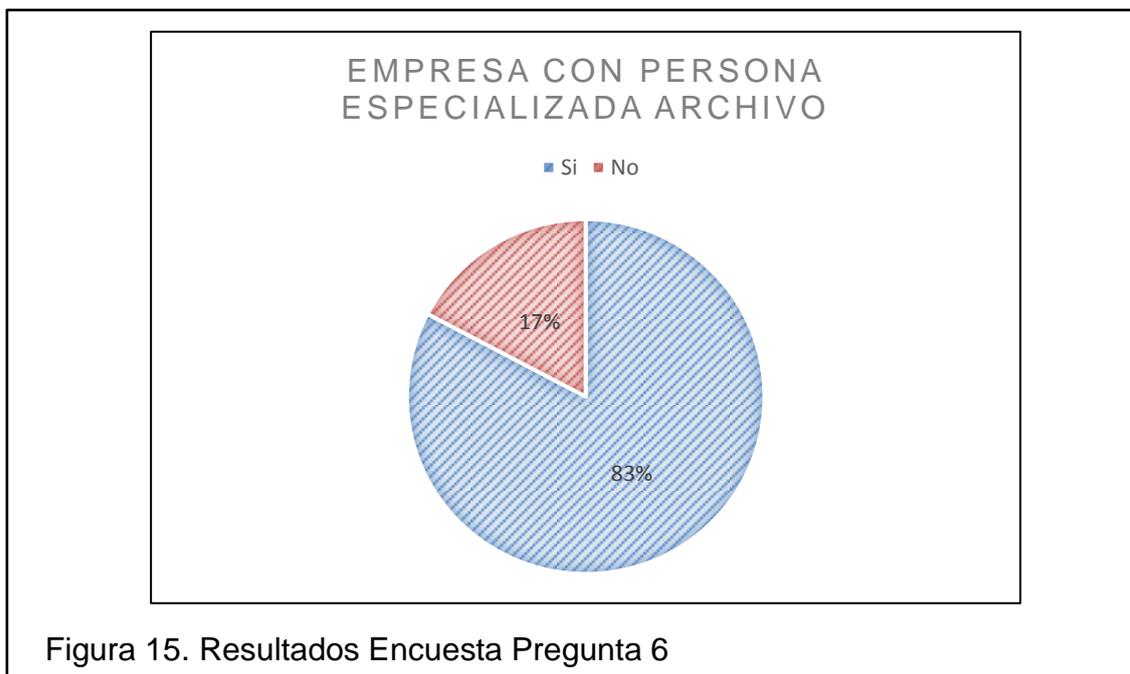
4. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?



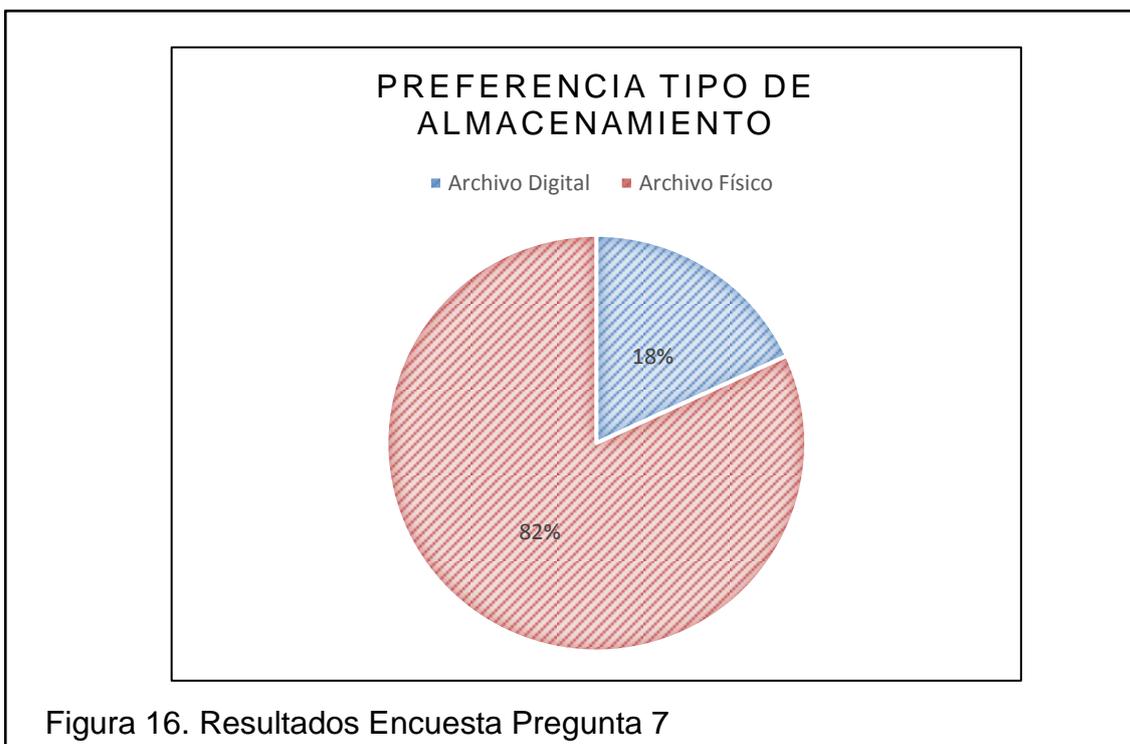
5. ¿Con qué frecuencia cree usted que se alimenta el archivo de su empresa?



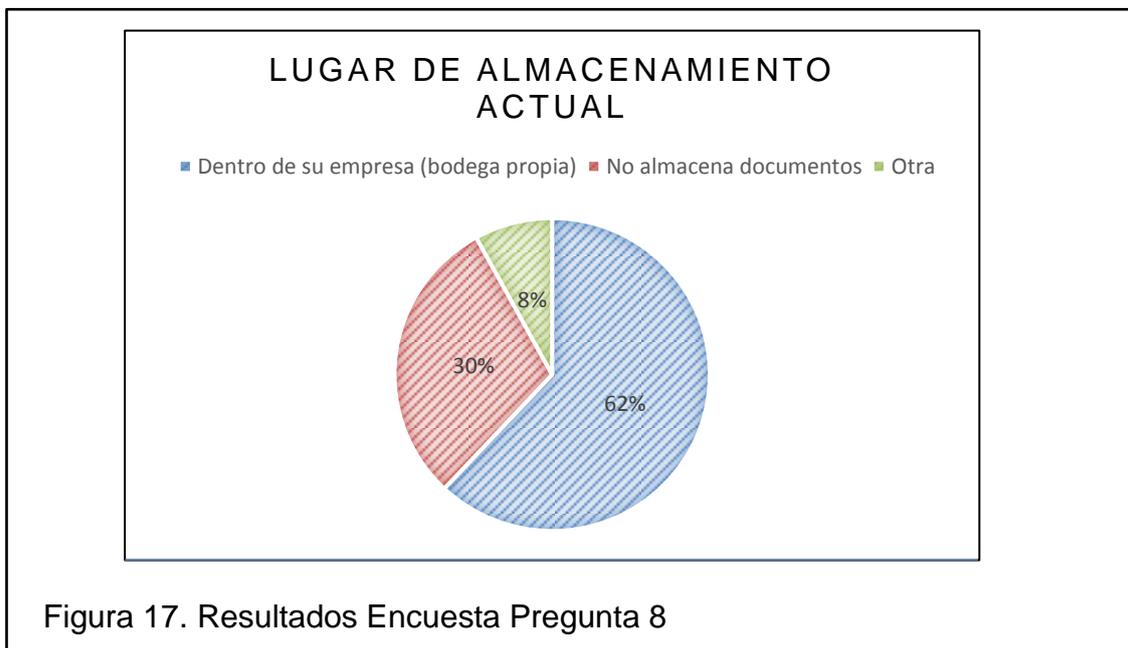
6. ¿Mantiene usted una persona especializada en la organización del archivo dentro de su empresa?



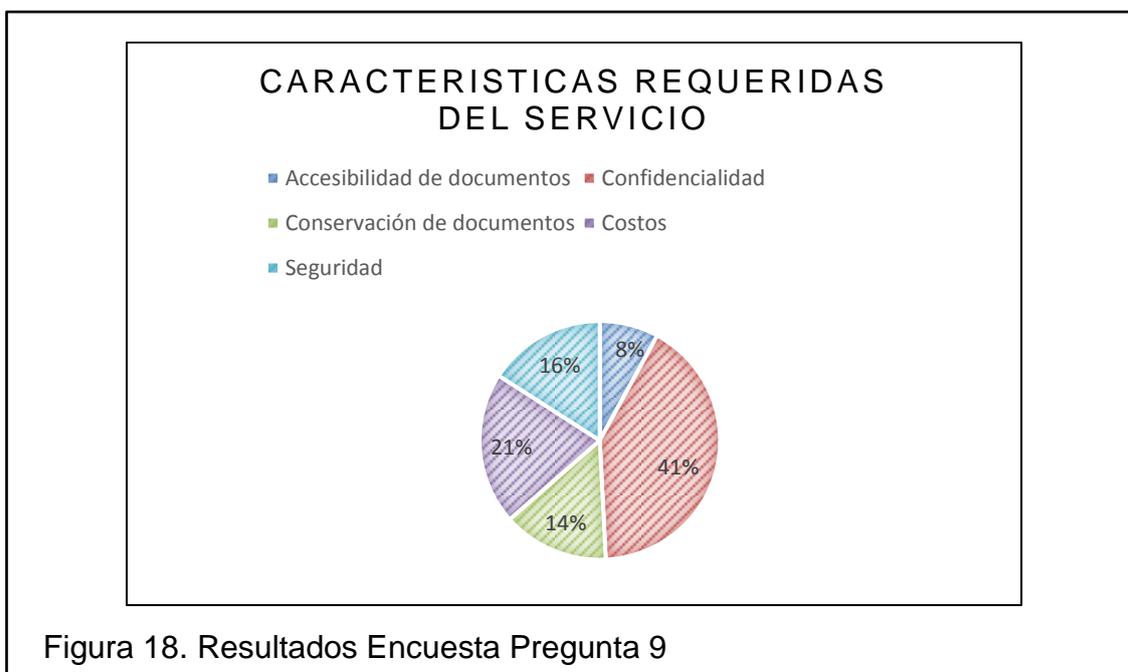
7. ¿De qué manera preferiría usted que se almacenen sus archivos pasivos?



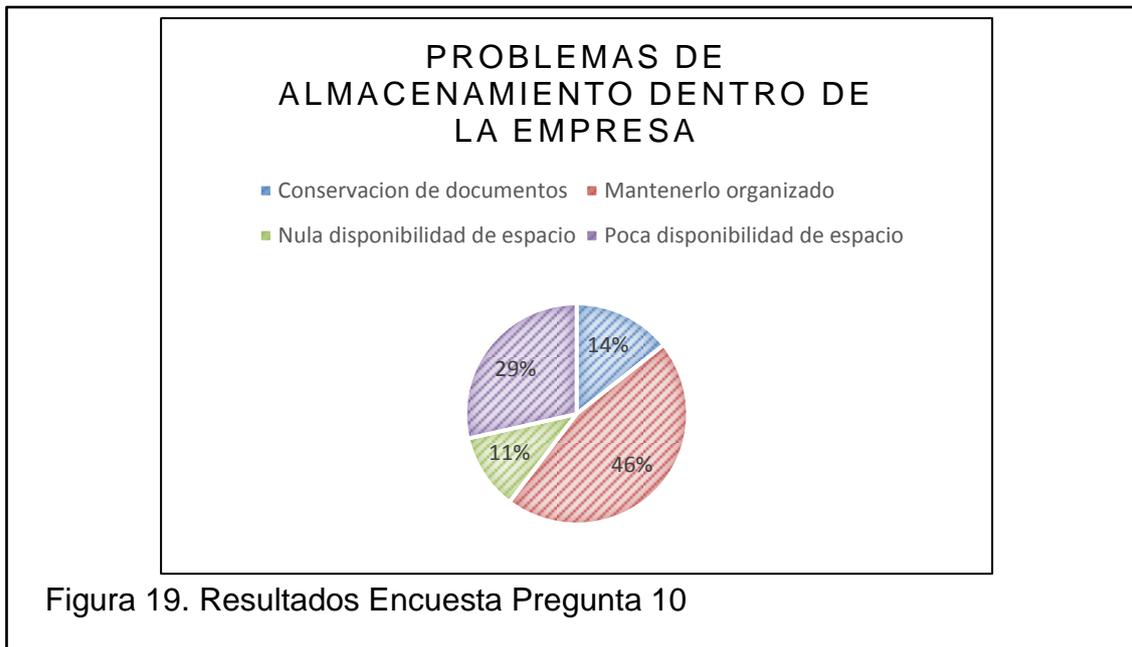
8. Actualmente en su empresa, ¿Cómo se realiza el proceso de almacenamiento de archivo pasivo?



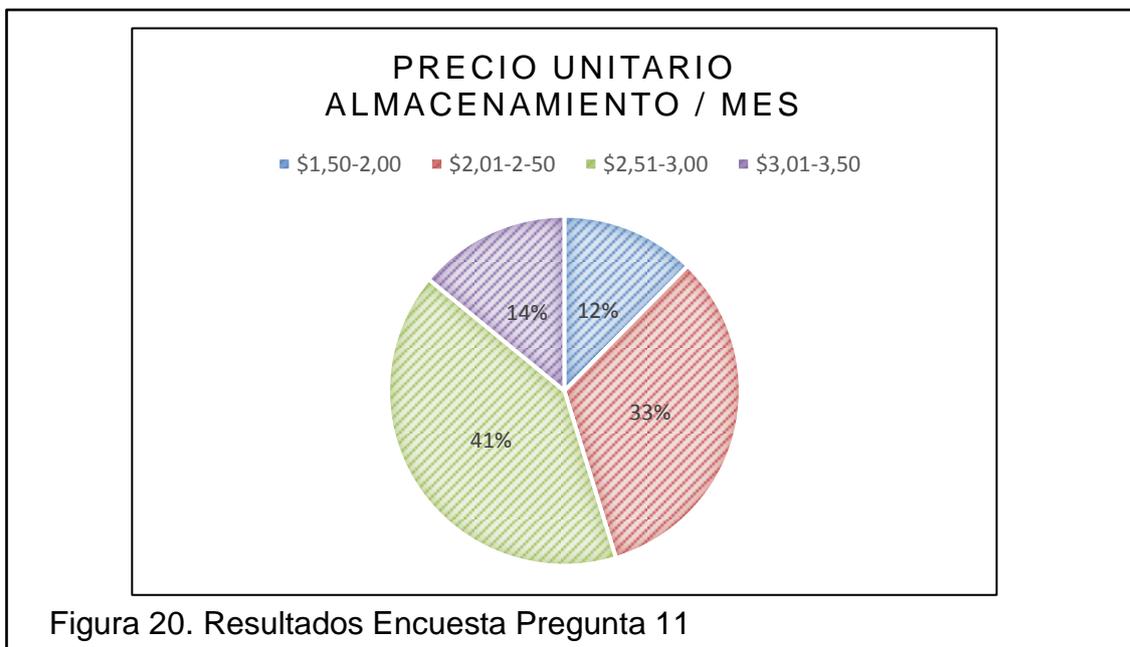
9. De los siguientes factores, ¿cuáles serían los más importantes para usted, a la hora de contratar a una empresa que brinde este servicio?



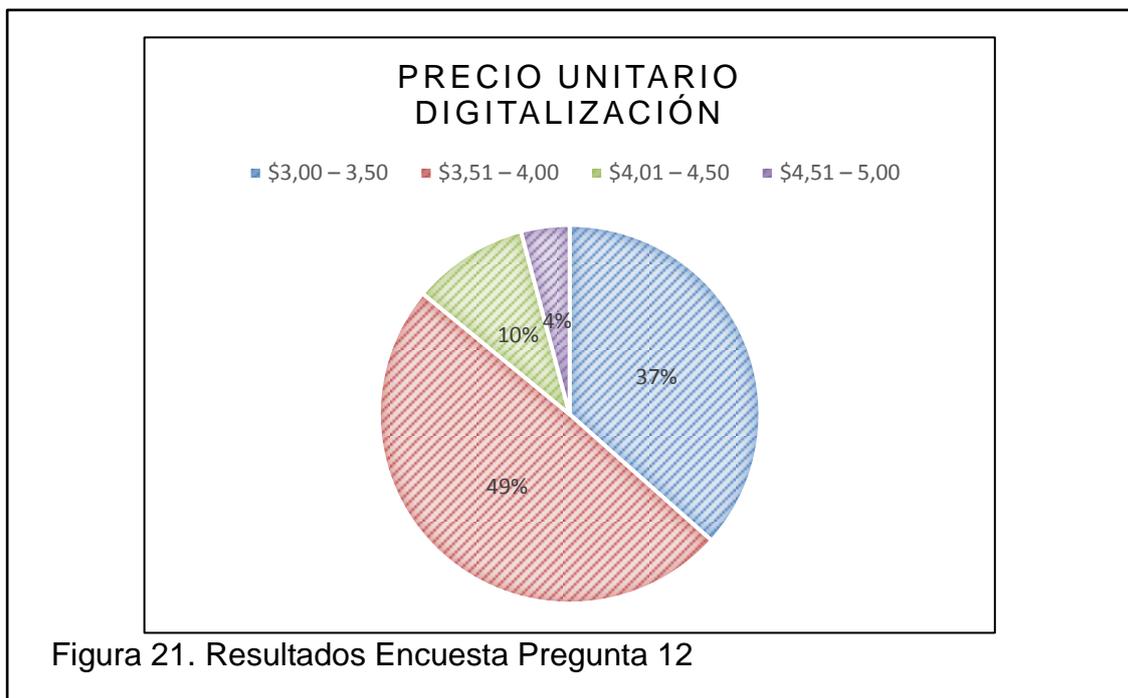
10. ¿Cuál cree usted es el mayor problema que enfrenta la empresa a la hora de almacenar archivos?



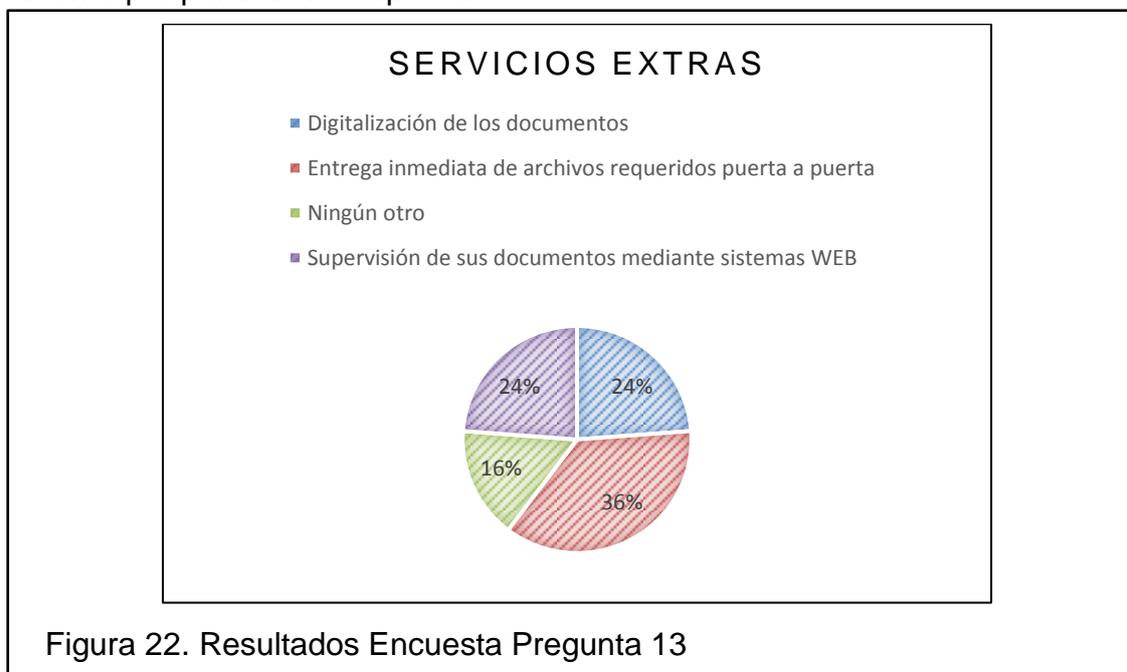
11. ¿Cuánto estaría dispuesta la empresa a pagar por cada caja almacenada de manera mensual por el servicio de almacenamiento?



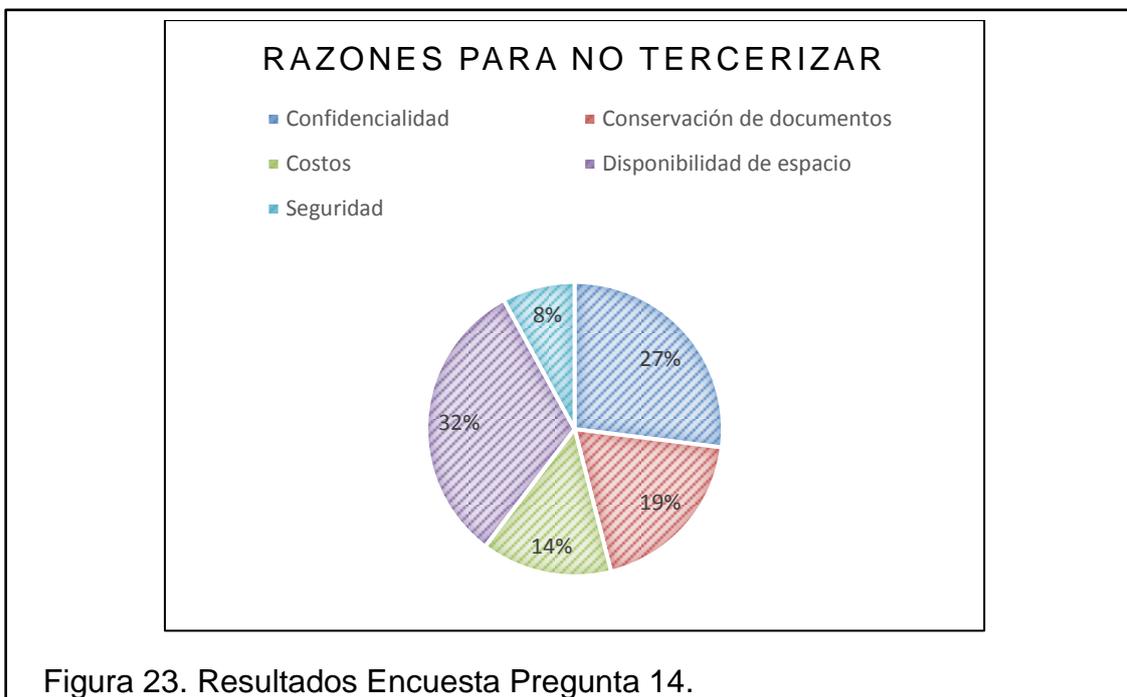
12. ¿Cuánto estaría dispuesta su empresa a pagar por cada caja completamente digitalizada?



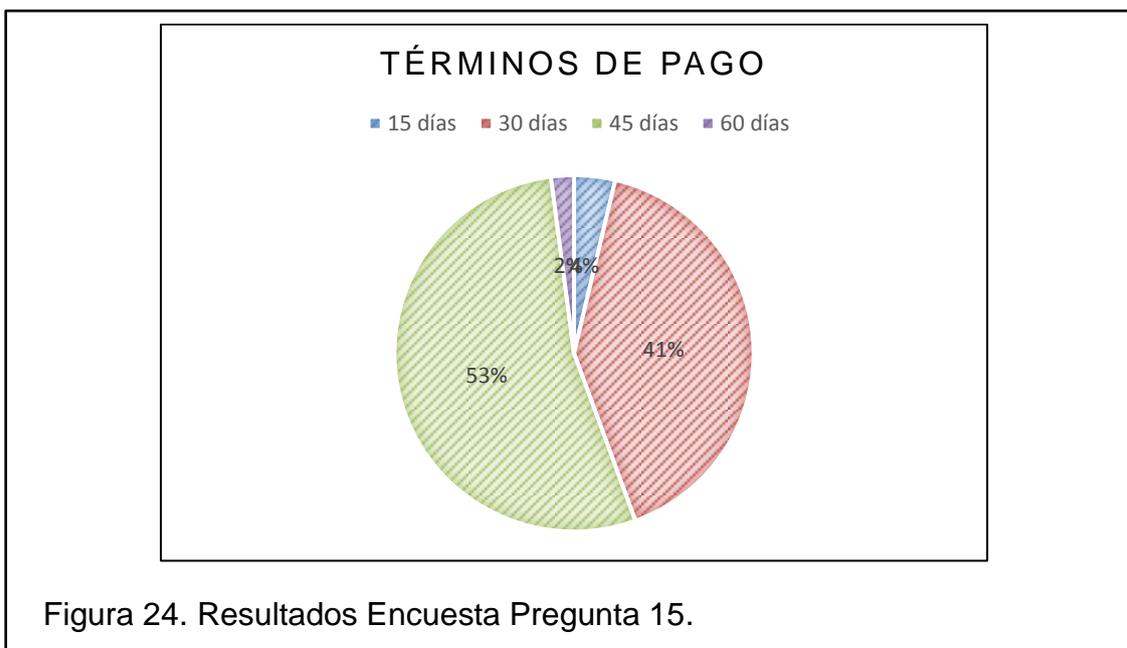
13. Qué otro servicio, aparte del almacenamiento de archivo le gustaría obtener por parte de la empresa.



14. ¿Qué factor cree usted es el más importante por el que no contrataría el servicio de archivo pasivo para su empresa?



15. ¿Cuáles serían los términos de pago por el servicio favorables para su empresa?



3.4.3. Conclusiones generales de la oportunidad de negocio

- La mitad de la muestra encuestada asegura haber escuchado hablar del servicio.
- Dos tercios de las empresas encuestadas aseguraron estar muy dispuestos a contratar el servicio.
- La conservación del archivo es una tarea que las en su mayoría dentro de las mismas empresas, la mayoría lo consideran un factor importante, mas no una prioridad.
- La confidencialidad es el factor que más importancia le darán los clientes.
- La dificultad que más encuentran los clientes potenciales a la hora de almacenar el archivo en sus propias bodegas, es mantenerlo organizado, y la conservación que evite su deterioro.
- El 41% aseguro estar dispuesto a pagar de \$2,50 a \$3,00 por caja, solamente por su almacenamiento mensual.
- El 49% de la muestra está dispuesto a pagar de \$3,50 a \$4,00 por caja digitalizada.
- La digitalización y la entrega inmediata de las cajas requeridas, son los servicios adicionales que el cliente potencial aspiraría tener.
- La mayoría de empresas prefieren como días de pago pactados de 30 a 45 días.

3.4.4. Oportunidad de negocio

Los resultados de la investigación cualitativa de mercados, demuestran que el mercado meta potencial se encuentra abierto hacia la penetración de este servicio, el 63% de los encuestados afirmó estar convencidos de que necesitan contratar un servicio con las características del presente plan de negocios, lo que representa en números, 354 empresas dispuestas a contratar este servicio. Adicionalmente, el 29% de la muestra analizada, no se cierra a la idea de contratar la tercerización de su archivo pasivo, pasa a ser la oportunidad dentro del mercado objetivo, que después de la implementación un adecuado plan de

marketing puede ganar. El 43% del universo encuestado respondió favorablemente a que se cobre una cantidad de \$2,01 a \$2,50 dólares americanos de forma mensual por caja, lo que evidentemente es un aliciente a la hora de buscar la rentabilidad del plan de negocio, ya que otro 31% de los encuestados eligió solamente el inmediato inferior que es los \$1,51 a \$2,00, lo que demuestra una clara apertura a los precios que se analizaban para el lanzamiento del servicio dentro de lo proyectado. Lo que en conclusión, la oportunidad de negocio existe ya que 354 empresas contratarían el servicio al precio que permita cubrir los costos en su totalidad.

3.5. La competencia y sus ventajas

BODEGAS Y COMERCIO S.A. BODECOMSA

BODECOMSA nace en el año 2004 con el fin de brindar gestión documental a sus clientes. Desde el año 2014 comercializa la marca “Docuxpert”. Con su oficina principal en la Ciudad de Quito sector de Cumbayá, con cobertura en las ciudades de Quito y Guayaquil, de tipo Anónima, tiene como objeto social el arrendamiento y/o subarrendamiento de bodegas, oficinas y equipos de bodegaje y oficina tales como montacargas, estanterías, computadores, entre otros similares; cuenta con un capital suscrito de \$25.300 dólares americanos. Promueve su misión de “Brindar soluciones eficaces de gestión documental a nuestros clientes” (BODECOMSA, 2016). Entre sus servicios están el almacenamiento de archivos, la digitalización de documentos, el almacenamiento de cintas magnéticas, y el servicio de almacenamiento de muestras mineras y de pozos petroleros. Otro de sus servicios es el denominado “Servicio In-House”, que consiste en establecer contratos de servicio técnico especializado para apoyar sus procesos de archivología (organización, clasificación, ubicar en contenedores, digitalizar, etc.).

Los precios de estos servicios se los visualizan en la siguiente tabla:

Tabla 18. Servicios de BODECOMSA

BODECOMSA	Costo	Detalle
Digitalización	\$ 12,99	Por caja
Servicio de Transporte de cajas	\$ 15,00	Por 6 cajas
Archivología	\$ 24,00	Por lote de 12 cajas al mes.
Cintas Magnéticas	\$ 108,00	Por lote de 12 cintas al mes.
Servicios In-House	N/A	Ordenamiento de archivos.

FILESTORAGE S.A.

Constituida en el Ecuador en el año 2000, con su oficina principal en la Ciudad de Quito sector de Cumbayá, con cobertura en las ciudades de Quito y Guayaquil, de tipo Anónima, teniendo como objeto social administrar cajas de archivo, series documentales, documentos individualizados, así como también brindar los servicios de guarda de documentación, custodia y consulta de documentación, archivistas, traspaso de documentos, destrucción de documentación; con un capital suscrito de \$800 dólares americanos. Cuenta con alrededor de 90 empleados. FileStorage S.A. fue la primera empresa en el Ecuador de servicios en brindar una solución total en el manejo de archivos. Cuenta con depósitos tanto en la ciudad de Quito como en la ciudad de Guayaquil. Brinda cinco servicios principales en la actualidad los cuales son:

- Almacenamiento de archivo: FileStorage custodia y almacena documentos de más de 300 organizaciones en Quito y Guayaquil.
- Digitalización: Ofrece la transformación de grandes volúmenes de documentos físicos a archivos en formato electrónico.
- Plataformas digitales: Distribuye para la región el software OnBase®, el cual brinda una administración integrada de documentos y procesos empresariales.
- Gestión de procesos: Cuentan con el concepto BPO (Business Process Outsourcing) que posibilita crear e integrar procesos de negocio de una forma más ágil, rápida y dinámica.
- Destrucción segura: Destrucción de documentos que pierden vigencia.

Los precios que FileStorage S.A carga a sus clientes se muestran en la siguiente tabla, cabe destacar que los mismos no incluyen IVA:

Tabla 19. Servicios de FILESTORAGE S.A

FileStorage S.A	Costo	Detalle
Almacenamiento de archivo	\$ 3,00	Por caja mensual
Digitalización	\$ 8,00	Por caja
Destrucción segura.	\$ 2,00	Por caja
Caja Nueva	\$ 1,80	Por caja
Transporte Inicial	\$ 0,25	Por caja
Retiro de cajas	Sin cargo	
Servicio de consulta NORMAL	\$ 5,00	Hasta 6 cajas
Servicio de consulta URGENTE	\$ 1,00	Por caja
Consulta en Línea	Sin cargo	
Facturación detallada	Sin cargo	
Asesoramiento Documental	Sin cargo	
Seminario de capacitación	Sin cargo	
Trasvase de cajas	\$ 5,80	Por caja

INVENTARIO DIGITAL INVENDI S.A.

Constituida en el Ecuador en el año 2013, con su oficina principal en la Ciudad de Quito sector de la Carolina, con cobertura en las ciudades de Quito, de tipo Anónima, teniendo como objeto social el Almacenamiento de información digital, almacenamiento de información física, levantamiento y recuperación de información, diagnóstico de información, diagnóstico de inventarios, gestión archivística, digitalización, organización de archivos y gestión documental, escaneo de documentos, programación, elaboración de base de datos, hardware, software, creación de redes, usuarios y administradores, gestión de contenidos, de conocimientos, conversión analógica digital.; con un capital suscrito de \$800 dólares americanos. Cabe destacar que la misma no presenta actividad alguna dentro de los organismos reguladores, por lo cual se considera una empresa inactiva que nunca inicio operaciones.

LOCKERS ECUADOR S.A.

Lockers es una compañía dedicada desde hace más de 13 años a prestar servicios que van desde el control físico hasta la digitalización de todo tipo de documentos. Promueve el “Valor Agregado Lockers” que consiste en ayudar a sus clientes a lograr una disminución de costos y mejora en los niveles de productividad.

Constituida en el Ecuador en el año 2003, con su oficina principal en la Ciudad de Quito sector Calderón, con cobertura en las ciudades de Quito, de tipo Anónima, tiene como objeto social la prestación de servicios de administración de toda clase de archivos y documentos, sean estos físicos, magnéticos, electrónicos o de cualquier otra naturaleza, mediante el ejercicio de representaciones; con un capital suscrito de \$300 dólares americanos. Promueve una misión de “Proveer un servicio de cobertura regional, utilizando la mejor tecnología, obteniendo los mejores niveles de satisfacción del cliente y alcanzando el liderazgo en el sector (Lockers Ecuador S.A, 2016)”.

Entre sus principales servicios se encuentran:

- Administración de Archivos Físicos
- Digitalización masiva de documentos
- Captura masiva de base de datos
- Indexación masiva
- Integración con información de base de datos del cliente.
- Escaneo, indexación y administración de bases digitales y entrega de información.
- Consultoría Documental
- Escaneo, indexación y administración de bases digitales y entrega de información.

Los precios que Lockers Ecuador S.A carga a sus clientes se muestran en la siguiente tabla, estos precios no incluyen IVA. Es importante destacar que los precios varían de acuerdo al volumen y tipo de cliente:

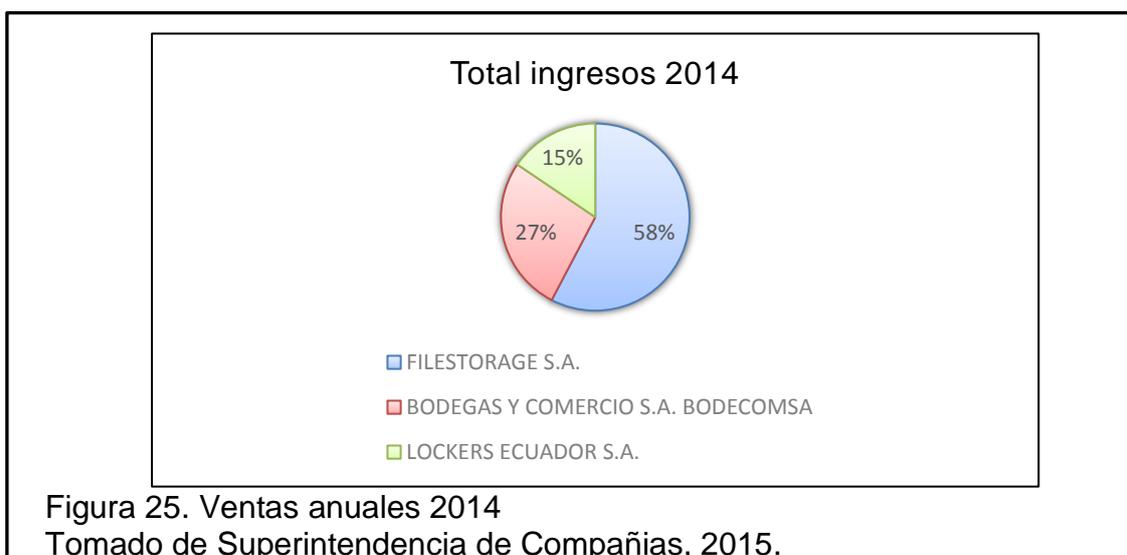
Tabla 20. Servicios de Lockers Ecuador S.A

Lockers Ecuador S.A	Costo	Detalle
Administración de Archivos Físicos	\$ 3,50	Por caja al mes
Digitalización masiva de documentos	\$ 12,50	Por caja
Digitalización de documentos	\$ 0,06	Por Hoja
Captura masiva de base de datos	\$ 46,99	Por 100 hojas A4
Escaneo, indexación y administración de bases digitales y entrega de información.	\$ 19,99	Por caja
Consultoría Documental. Máximo 6 Cajas	\$ 4,99	Por pedido
Destrucción de documentos	\$ 0,99	Por caja
Transporte de cajas a domicilio.	\$ 5,00	Por caja

3.6. Participación de mercados y ventas de la industria

Para el año 2014, el nivel de ingresos de las tres empresas más representativas de la industria en el Ecuador sumó un total de \$6.108,530. Solo FILESTORAGE S.A. constituye el 58% de este total, lo que indica que el líder de mercado acapara más de la mitad de las ventas totales de los participantes de la industria, cabe recalcar que FILESTORAGE S.A, es la única empresa participante en la ciudad de Cuenca, lo que viabiliza el objetivo a largo plazo de este plan de negocios de penetrar en el mercado de la capital azuaya.

En la figura 25 se puede apreciar la participación que cada una de estas posee en relación con el mercado total, como se puede apreciar, con un 58% del total del mercado, FileStorage S.A., es la empresa con mayor participación.



3.7. Evaluación del mercado durante la implementación

Luego del análisis del entorno se puede observar que las empresas del sector han empezado sus operaciones recientemente y que la más antigua empezó hace solamente 15 años, lo que refleja que es una industria nueva y que continúa un crecimiento supeditado a la economía del país, que si bien el número de empresas de esta industria no es igual al de otras industrias ha crecido en los años recientes, tampoco ha decrecido, lo que demuestra que la industria presenta un negocio sostenible en el tiempo, el número se mantiene lo cual indica que las empresas que se forman no desaparecen además de que este factor se apoya principalmente en los requerimientos de organismos tales como el Servicio de Rentas Internas (SRI), el ministerio de relaciones laborales (MRL, entre otros).

El servicio debe entrar con una estrategia agresiva, aprovechando la oportunidad que el mercado le está ofreciendo al no tener un competidor directo.

Es importante que brinde calidad ya que esto permitirá que la empresa sea conocida en el medio a través del conocido “marketing boca oreja”, que no es más que la recomendación que dan los clientes de una empresa a clientes potenciales, hablándoles de lo bueno que son los servicios.

La promoción que se haga dentro del nicho de mercado, se la debe hacer ponderando la virtud de entregar un servicio que posea la característica de confidencial.

El servicio deberá ser ofertado a todas las empresas ubicadas en la zona central del país, que hayan sido categorizadas como pequeñas, medianas y grandes.

CAPITULO IV

4. PLAN DE MARKETING

4.1. Estrategia general de marketing

En aras de garantizar la introducción del servicio dentro del mercado objetivo, se pretende emplear una estrategia que conjuntamente con la mezcla de marketing (marketing mix) se base en la idea de ofrecer un mejor servicio del que las empresas competidoras podrían ofrecer al mercado meta a un menor precio. Este servicio se lo puede considerar mejor debido a un factor fundamental el cual es la rapidez con que se puede responder a una solicitud del cliente. Las empresas de la competencia están ubicadas solamente en las ciudades de Quito, Guayaquil o Cuenca; y por el momento solo brindan sus servicios a las provincias a donde pertenecen sus instalaciones, por lo que la distancia geográfica limitaría considerablemente la capacidad con que estas pudiesen ofrecer un servicio oportuno. Se determinó un menor precio que el de la competencia debido a que se trata de un servicio nuevo y que la sensibilidad al precio de las empresas en el mercado meta es mayor que el de las empresas ubicadas en ciudades como Quito o Guayaquil.

Además se asignó un nombre y un logo a la empresa que no se encuentren inscritos dentro de la superintendencia de bancos ni en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual), la misma que tomará el nombre de BigFile, a partir de su creación y como logo adoptará la representación de un rinoceronte en color naranja y negro junto con el nombre de la empresa en letras color naranja. (Figura No. 26). El nombre completo de la empresa será Big File Compañía Limitada, esta estructura fue escogida debido a las características que esta brinda como se puede observar en el capítulo 2, sección 2.2.2 de la estructura legal de la empresa.



Servicio

El servicio comprende el almacenamiento de la información física que las empresas generan dentro del giro de su negocio y que por factores tales como falta de espacio o desconocimiento de formas de almacenaje, se ven obligados a guardar o desechar dichos documentos, ignorando los riesgos legales, contables y tributarios que se podrían presentar debido a esto. Adicionalmente, se pretende brindar el servicio de digitalización de estos documentos, que consiste básicamente en entregar los archivos recibidos por la empresa de este plan de negocios en forma digital, es decir, se procederá al escaneo de los mismos y dependiendo de las necesidades del cliente se procederá al reenvío mediante correo electrónico de los documentos en formato PDF o en cualquier medio magnético (CD, Drives, etc.).

Se brindará también el servicio de entrega de cajas bajo solicitud previa del cliente.

El servicio en el cual el cliente solicite el almacenamiento de sus cajas comprende:

1. Entrega al cliente de las cajas en donde se deberán guardar los documentos de acuerdo al orden que el cliente lo desee.
2. Logística en la obtención de los documentos a domicilio o recepción de forma directa de parte del cliente.

3. Categorización mediante el uso de código de barras a cada caja que sea entregada por el cliente.
4. Clasificación de documentos por tipo. (legales, tributarios, contables).
5. Entrega de los códigos de barra de todas las cajas custodiadas por la empresa a sus respectivos responsables de cada empresa cliente
6. Almacenamiento y custodia de los archivos de forma mensual.
7. Servicio de página web para petición de documentos.
8. Servicio de entrega de documentos que se encuentren en custodia de la empresa en un lapso máximo de 48 horas en la puerta de las oficinas de los clientes.
9. Servicio de destrucción de archivos.

El servicio con la contratación de la digitalización de las cajas comprende:

1. Entrega al cliente de las cajas en donde se deberán guardar los documentos de acuerdo al orden que el cliente lo desee.
2. Logística en la obtención de los documentos a domicilio o recepción de forma directa de parte del cliente.
3. Categorización mediante el uso de código de barras a cada caja que sea entregada por el cliente.
4. Clasificación de documentos por tipo. (legales, tributarios, contables).
5. Digitalización de documentos
6. Envío al cliente de los archivos digitalizados.

El servicio gratuito de la destrucción de las cajas comprende:

1. Solicitud y autorización del representante legal del cliente para destrucción de archivos.
2. Incineración de las cajas solicitadas, en presencia de un representante legal del cliente.
3. Entrega al cliente de una copia de la autorización de destrucción de documentos.

Diferenciación

Como antecedente principal se debe mencionar el hecho de que solo en las tres principales ciudades del Ecuador como son Quito, Guayaquil y Cuenca; se brinda el servicio, es decir, el servicio es un servicio nuevo en el mercado meta.

Las empresas competidoras atienden solo al sector público y en el privado; tanto como grandes, medianas, pequeñas y PYMES. Adicionalmente cabe destacar que dos de las tres empresas competidoras brindan el servicio de bodegaje no solamente de documentos, sino también de otros tipos de artículos empresariales.

La ventaja competitiva con diferenciación en el servicio de Big File Cía. Ltda., estará enfocada en la situación geográfica de la empresa, y por ende una mayor efectividad en la respuesta que se pueda brindar a los clientes en función al tiempo, y que a pesar de que las empresas competidoras ubicadas en otras ciudades brinden el mismo servicio que la empresa de este plan de negocios pretende ofrecer, la investigación de mercados reveló que es una de las características primordiales con las que el servicio debe contar. Esta diferenciación ira de la mano con la diferenciación del servicio profesional que se pretende brindar a cada una de las cajas de los clientes potenciales de Big File Cía. Ltda., otorgándoles en primer lugar una completa confidencialidad y garantizando seguridad.

Estrategia de entrada al mercado

El enfoque que se le dará a la intención de ingresar de manera satisfactoria en el mercado de las empresas ubicadas en la sierra centro del país se basa en demostrar al cliente un nivel de confiabilidad y confidencialidad en el tratamiento de sus archivos optimo, buscando una respuesta favorable por parte de dichos clientes potenciales.

Táctica 1

Implementar una campaña publicitaria lo suficientemente agresiva de forma directa, apalancándose de la información levantada en la investigación de mercados y la que se brinda en el portal web de la superintendencia de compañías, mediante la cual se establezca como lema la “confiabilidad y confidencialidad”, se visiten las empresas de manera directa y se logre ofrecer el producto de ser posible a los gerentes financieros o gerentes generales.

Táctica 2

Se pretende además implementar una promoción en la que el cliente obtenga el almacenamiento de una caja al mes gratis por cada mil cajas de su empresa que se encuentren almacenadas en Big File Cía. Ltda.

Más adelante del capítulo se explica de manera más amplia la promoción.

Estrategia de desarrollo del servicio

Resulta trascendental, que con el paso del tiempo la empresa vaya innovando en su servicio de la mano de la innovación tecnológica, que si bien en la actualidad el servicio no se encuentra explotado, se debe realizar un desarrollo periódico para que no termine en la obsolescencia.

Táctica 1

Realizar un análisis de por lo menos una vez al año de las tendencias y demandas del mercado, mediante controles de calidad y encuestas de satisfacción a los clientes. Asimismo, actualizar los activos tecnológicos de la empresa en un periodo máximo de tres años.

Plaza

El mercado objetivo lo conforman todas las empresas que se encuentren dentro de los límites provinciales de Chimborazo, Cotopaxi y Tungurahua; y que han sido catalogadas dentro del segmento de grandes, medianas y pequeñas. Se pretende ingresar a todo el mercado meta, independientemente

a que Tungurahua presente una mayor concentración de empresas dentro del mercado objetivo con respecto a las provincias restantes.

Es importante destacar, que para los tres tipos de empresas que se espera atender, se utilizará la misma estrategia de marketing directo, que brindará el servicio desde sus instalaciones, mediante la fuerza de ventas de la empresa.

El canal de marketing directo, ofrecerá el servicio a los clientes potenciales directamente, sin intermediarios. La empresa no contará con oficinas en las provincias de Tungurahua y Cotopaxi. Se pretende realizar un primer contacto con los clientes en donde se pueda concretar una visita demostrativa del servicio, en donde además de mostrar las instalaciones con que la empresa cuenta; se demuestren las ventajas de tercerizar el servicio de almacenamiento y la digitalización del archivo.

4.2. Política de precios

Precio

Con el objetivo de garantizar el ingreso en el mercado objetivo, se establecieron precios más bajos que los de la competencia, los que se prevén sean lanzados al momento de la ejecución del plan de negocios. Se ha determinado que el mercado objetivo es bastante sensible al precio, debido principalmente a que el servicio es nuevo en el mercado, por lo cual el cliente carece de percepción del valor final, además de que los clientes podrían encontrarlo no esencial. “Los consumidores se muestran más sensibles al precio, con servicios que se adquieren con frecuencia” (Kotler, 2008). Cabe destacar que el servicio de almacenamiento será cobrado de manera mensual por unidad de almacenamiento (caja); el servicio de digitalización y almacenamiento se lo cobrará por cada solicitud. Los precios iniciales del presente plan de negocios se los muestra en la tabla número 21.

Es importante mencionar que el costo por servicio de transporte abarca la recepción por parte de la empresa a domicilio de las cajas, así como también el servicio de entrega puerta a puerta cuando el cliente lo requiera.

A partir del segundo mes los precios a pagar serán establecidos conforme al número de cajas enviadas por cliente, esto en base a una estrategia de penetración de mercado de la empresa, detallada en este plan de marketing que establece una promoción de una caja gratis por cada mil que corresponde solamente en el servicio de almacenamiento de cajas.

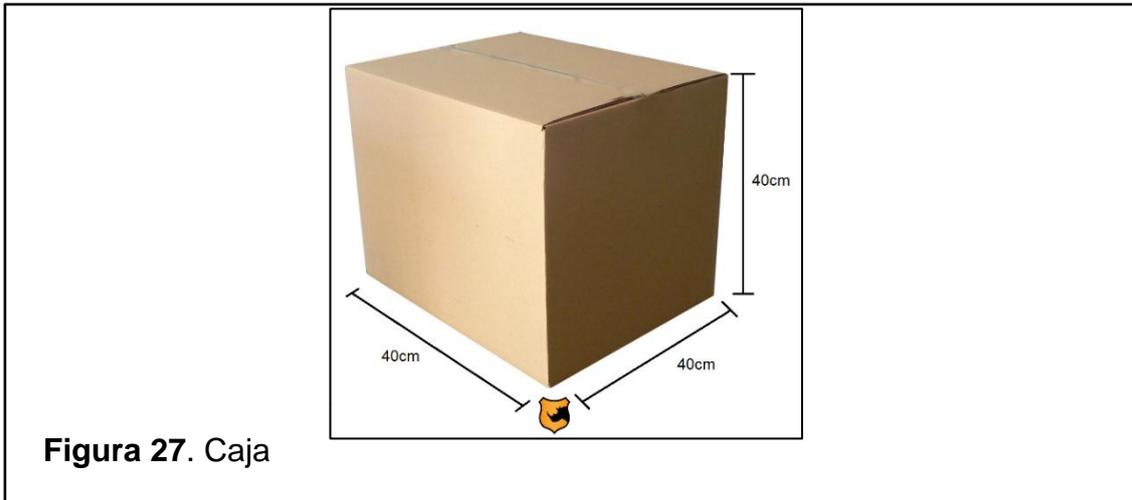
Tras el análisis financiero, se establece que el precio cubre todos los costos de producción y comercialización del servicio. Cabe recalcar que con respecto a la competencia ubicada en otras ciudades del Ecuador, los precios se de BigFile Cía. Ltda., serán más bajos.

Tabla 21. Precios

Servicio	Precio Inicial	Precio Mensual	Precio por solicitud	Precios BODECOM SA	Precios FILE STORAGE	Precios LOCKERS
Transporte Inicial	Sin cargo	-	-	\$ 2,50	\$ 0,25	\$ 5,00
Costo de Adquisición caja archivadora	Sin cargo	-	-	Sin cargo	\$ 1,80	Sin cargo
Custodia y Administración: Costo mensual por caja	-	\$ 2,50	-	\$ 1,75	\$ 3,00	\$ 3,50
Servicio de Digitalización y envío FAX - email: Toda la caja	-	-	\$ 4,50	\$ 12,99	\$ 8,00	\$ 19,99
Servicio de solicitud de documentos	-	-	\$ 2,00	\$ 4,00	\$ 5,00	\$ 4,99
Servicio de retiro de cajas	-	-	Sin cargo	Sin cargo	Sin cargo	Sin cargo
Servicio de consulta en las oficinas de BigFile	-	-	Sin cargo	Sin cargo	\$ 1,00	Sin cargo
Atención telefónica:	-	-	Sin cargo	Sin cargo	Sin cargo	Sin cargo
Destrucción de documentos	-	-	Sin cargo	Sin cargo	\$ 2,00	\$ 0,99

Política de aumento de precios

De acuerdo con el análisis económico realizado por este plan de negocios, se logró determinar que los precios cobrados por las empresas de la industria no tienden a variar de manera sustancial. Por el contrario la mayoría de empresas del sector ha mantenido el mismo precio a través del tiempo, y el precio varía solamente supeditado al cambio en el indicador inflacionario del país, se determinó también que los cambios de los precios del servicio ofrecidos por las empresas del sector no tienen ninguna relación con el salario mínimo vital.



4.1. Táctica de ventas

Las tácticas de venta se han clasificado de acuerdo a la etapa en la cual el cliente se relaciona con el servicio, en este punto se establecen que las tácticas preventa, venta propiamente dicha y posventa son:

Preventa

Táctica 1.- Capacitación a todo el recurso humano, no solamente a la fuerza de ventas, para que estén al tanto del servicio que se pretende brindar, como política de la empresa se establecerá que todo el personal, independientemente de la escala organizacional en donde se encuentre, sepa el servicio que se ofrece, misión y visión de la empresa.

Venta

Táctica 1.- Al momento de realizar la venta, es importante recalcar el valor que le da la empresa a la “confiabilidad y confidencialidad” de los archivos entregados, esto con el objetivo de que el cliente se sienta seguro de hacia donde se van sus documentos, y que tan seguros estarán.

Posventa

Táctica 1.- Se brindará la oportunidad de que el cliente pueda solicitar la entrega de sus archivos mediante contacto telefónico, y que estos no tarden más de 48 horas (dependiendo del paquete elegido por el cliente) en su llegada.

4.2. Política de servicio al cliente

La política de servicio al cliente busca establecer una relación personal, mediante soluciones diferenciadas a cada uno de los consumidores en base al giro del negocio de cada empresa contratante del servicio, referentes a la cantidad de documentos digitales y físicos, además de los niveles de rotación y requerimientos de información. Se pretende brindar una garantía por caja entregada por los clientes mediante un seguro que será contratado de forma civil y que cubra cualquier daño potencial, así como también un seguro contra desastres imprevistos tales como incendios, robos e inundaciones. Esta garantía entregará un monto máximo de diez dólares americanos por caja archivadora; como se lo puede apreciar en la octava cláusula del contrato que las dos partes deberán firmar denominada "Indemnización" (Anexo No.3 Contrato de servicios de archivo pasivo).

El servicio prevé también brindar protección a los archivos frente a los riesgos de humedad y temperatura, buscando salvaguardar los documentos y previniendo su deterioro.

4.3. Promoción y Publicidad

El eje fundamental de la promoción serán estrategias pull, enfatizando su importancia en el manejo de publicidad tercerizada.

Estrategia Pull

El objetivo básico de este tipo de estrategia, es atraer a los clientes potenciales al servicio que Big File Cía. Ltda., ofrecerá. Los elementos principales para la utilización de esta estrategia serán la publicidad tercerizada, la promoción de cajas almacenadas, así como también la página web.

Promoción de cajas almacenadas

Para promover el crecimiento en ventas de la empresa, se pretende incentivar a los clientes con la promoción “una caja digitalizada mensual gratis por cada cien cajas almacenadas” dentro de Big File Cía. Ltda.

Esta estrategia se basa principalmente de la información obtenida en la investigación de mercados, en la entrevista a un experto del 9 de diciembre del 2015; en donde se habla de entregar un aliciente a los clientes que incentive el volumen del archivo almacenado.

La difusión de esta promoción se pretende que sea realizada puerta a puerta mediante la fuerza de ventas, los cuales en el momento del contacto con los tomadores de decisión, que en la mayoría de casos vienen a ser los directores financieros, directores generales y/o gerentes; mencionen este beneficio.

Publicidad

El objetivo principal de este elemento será el de dar a conocer e informar sobre el servicio que la empresa de este plan de negocios brindará. Esto en cuanto que la investigación de mercados arrojó que el 49% de los clientes potenciales desconocían la existencia del servicio. También se utilizará la publicidad para crear una imagen que solidifique las expectativas de confianza y credibilidad de la empresa en los clientes.

La estrategia del mensaje con el que se quiere llegar al cliente será la de informar los beneficios que el servicio otorga en la disminución de riesgos

financieros; además de asociar el servicio con la seguridad que se proyecta brindar.

El estilo de ejecución de la publicidad estará asociada con los beneficios del servicio basado en casos reales de empresas ecuatorianas que han optado por tercerizar el servicio, realizar un análisis financiero que muestre, los costos que se lograron reducir al mantener un archivo bien organizado, frente a requerimientos de los órganos auditores tales como el SRI.

Además de que el mensaje demuestre el perjuicio de las empresas debido a una mala administración de su propio archivo.

El tono será funcional, debido a que los beneficios de la tercerización del servicio son palpados en términos financieros, y que el mercado objetivo son empresas, en donde los cargos gerenciales son los que toman las decisiones en aras de su funcionalidad, mas no de la emotividad.

Debido a que con una campaña publicitaria no se pueden calcular los resultados de su éxito potencial en números o en porcentaje de crecimiento de ventas, el alcance que pretende tener es el 60% del mercado objetivo en las tres ciudades principales, de los cuales se espera que al finalizar el primer año desde la ejecución de este plan de negocios, el 20% se conviertan en clientes de Big File Cía. Ltda., de acuerdo con el tipo de negocio y la industria de almacenamiento de documentos, basándonos en el cálculo de la demanda potencial publicada por la página LikeAlyzer para el Ecuador (Meltwater, 2014).

Los medios publicitarios a utilizar serán letreros en las principales avenidas de las tres ciudades debido a la concentración de población y a la alta exposición que estos tienen dentro de ciudades pequeñas, publicidad directa enviada mediante material promocional como por ejemplo flash drives USB que, además de tener el nombre de la empresa, contengan presentaciones de los beneficios del servicio; los mismos que serán entregados de manera directa a los tomadores de decisión de los clientes potenciales, debido a que por experiencia de la empresa publicitaria, para la promoción de este tipo de negocio es necesaria una persuasión directa. Se usará también publicidad

móvil en el transporte público debido a su exposición en los centros financieros de las ciudades del mercado meta.

Adicionalmente todos los vehículos de la compañía, así como a la fachada de las instalaciones se los identificara con el logo, el nombre y palabras como confiabilidad, confidencialidad, etc.

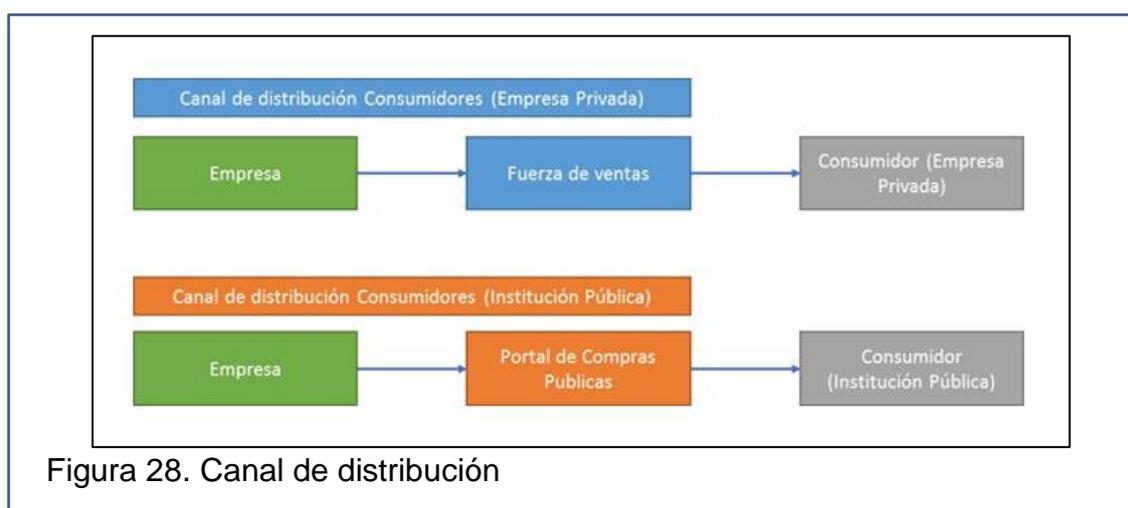
En el anexo número 4 se puede apreciar la cotización de la tercerización publicitaria para el primer año de servicio.

4.4. Distribución

Las empresas dentro de la industria utilizan una distribución directa, es decir, no existen intermediarios entre la empresa y el cliente con el servicio final.

Big File Cía. Ltda., hacia las empresas privadas se acercará mediante su fuerza de ventas. A las empresas públicas, la misma fuerza de ventas se encargará de acuerdo a la legislación actual, de entrar a los procesos de contratación pública encabezado por el SERCOP.

Los canales de distribución directos al consumidor que requiere del servicio se muestran en la figura 28.



CAPITULO V

5. PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN

5.1. Estrategia de operaciones

La industria de la administración de archivos tiene como principales objetivos brindar el servicio de almacenamiento óptimo de documentos que pudiesen ser útiles para fines comerciales, legales o tributarios; la digitalización de dichos documentos en función de las necesidades del cliente final, el ordenamiento y custodia de los mismos de manera de que se alineen con los objetivos del cliente. La empresa del presente plan de negocios pretende, adicionalmente a los servicios principales de la industria, prestar el servicio de destrucción de tales documentos.

El centro de operaciones de este plan de negocios estará dentro de las instalaciones donde se pretende iniciar el proyecto, la bodega principal estará equipada con todos los instrumentos necesarios para el aseguramiento de los estándares de orden, y conservación de la documentación.

Los tres procesos principales, de Big File Cía. son:

- Almacenamiento de documentos (en cajas de tamaño estándar).
- Digitalización.
- Solicitud de cajas
- Destrucción de documentos.

5.2. Ciclo de operaciones

El servicio de administración, custodia y digitalización de archivo pasivo empieza desde la firma del contrato con el cliente por la contratación de los servicios, y termina con la devolución de los documentos al cliente o la destrucción de los mismos, de acuerdo al caso o requerimiento de estos. (Figura No. 29 y Figura No. 31)

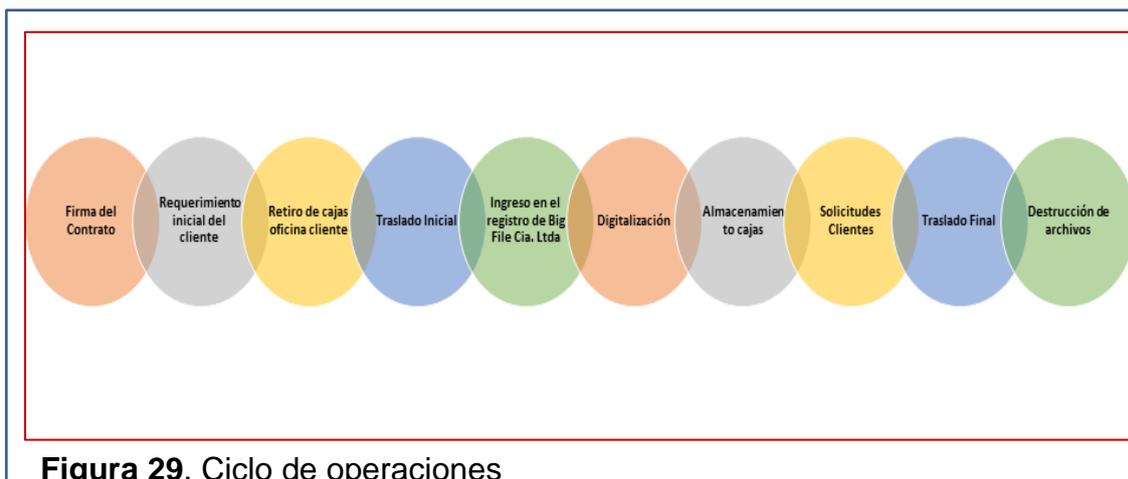


Figura 29. Ciclo de operaciones

Firma del Contrato

Con fines de salvaguardar los intereses de las dos partes, el de la empresa que prestará el servicio y el del cliente quien recibirá el servicio entregando sus documentos; la firma de un contrato por parte de los interesados hará que el convenio sea más transparente y que todos los términos queden totalmente esclarecidos en el caso de futuros requerimientos o demandas.

En el Anexo No. 3 se puede encontrar el contrato que todo cliente deberá firmar junto con el representante legal de BigFile Cía. Ltda., al momento de dar por iniciada su relación.

En el momento de la firma del contrato, el cliente recibirá un código de cinco letras, que generalmente concordará con las cinco primeras letras de su razón social, esto debido a que desde ese punto todas las cajas que a este pertenezcan tendrán en su código de barras estas cinco letras en su inicio. En la figura número 30 se observa un ejemplo de esta codificación para una empresa cuya razón social es “Juan INN S.A”.



Figura 30. Código de barras

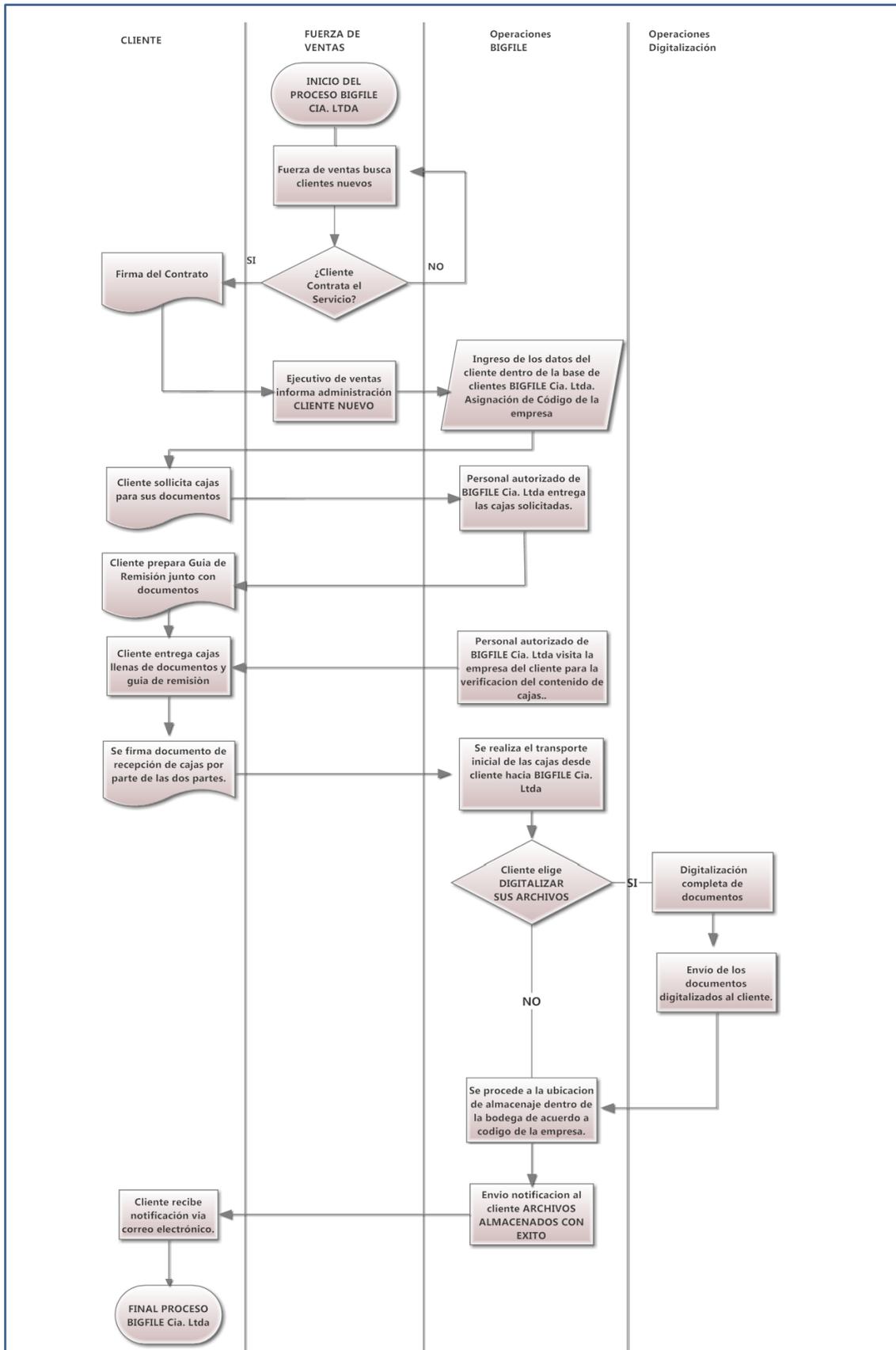


Figura 31. Flujo grama de operaciones

Requerimiento inicial del cliente

Una vez iniciada la relación contractual, entre la empresa de archivo pasivo BigFile Cía. Ltda., y el cliente; este último podrá inmediatamente hacer uso del servicio. El cliente en esta fase, mediante llamada telefónica o correo electrónico solicitará que el personal autorizado se acerque a sus oficinas para proceder con la recepción de los documentos. En este primer contacto el cliente será preguntado cuantas cajas necesitara para dicha entrega, con lo que con dicha información, el personal de acuerdo a la fecha y hora pactada, se acercara a sus oficinas con el número de cajas solicitadas.

Retiro de cajas oficina cliente

El cliente está obligado a llenar el formato de guía de remisión (Anexo No. 5) en donde estarán detallados los documentos que cada caja contendrá junto al número de caja (código de barras) correspondiente. En este proceso el cliente deberá sacar dos copias de este documento. Se recomendará al cliente almacenar sus archivos por tipo de documento y de acuerdo al periodo o año fiscal correspondiente. Una vez corroborada la información por parte del personal de Big File Cía. Ltda. Se procederá a firmar en una de las dos copias de las guías de remisión, por parte de un representante de cada lado, es decir, un representante del cliente, quien es el responsable de la entrega de los documentos; y un representante de la empresa Big File Cía. Ltda. Esto para dejar constancia de cuáles son los documentos que se entregaron.

En cada caja se pueden almacenar hasta cuatro carpetas archivadoras INEN estándar, y será responsabilidad del representante del retiro de documentos verificar que la tapa de cada caja cierre con facilidad (Figura No. 32). La caja que Big File Cía. Ltda., proveerá a sus clientes tiene unas dimensiones de 40 centímetros de alto, 40 centímetros de ancho y 40 centímetros de profundidad, dando una caja totalmente cubica y generosa con las necesidades de almacenamiento.



Traslado Inicial

Este traslado corresponde al proceso de transporte de las cajas de nuestros clientes, hacia la bodega de Big File Cía. Ltda., ubicada en la ciudad de Riobamba.

Ingreso en el registro de Big File Cía. Ltda.

Una vez que las cajas ya se encuentren en las bodegas de la empresa, la persona responsable de su traslado inicial está en la obligación de hacer la entrega formal de la guía de remisión y las cajas. Este a su vez sacará una copia de la guía de remisión y procederá a sellar la parte posterior de la misma con su sello personal, que indicará la fecha en la cual las cajas hacen su ingreso; este proceso solo será finalizado si es que el detalle de las cajas en la guía de remisión concuerda totalmente con las cajas físicas.

En ese momento el responsable de bodega hará el ingreso de las cajas dentro del software desarrollado para la empresa, que detalla básicamente todos los parámetros indispensables para el almacenamiento del archivo y que facilite la búsqueda del mismo.

Digitalización

Si el cliente en su requerimiento inicial indica que los documentos encomendados a Big File Cía. Ltda., los necesita digitalizados, entonces entran en un proceso de digitalización, por parte de una persona que estará a cargo dentro de la empresa de digitalizar documentos y enviarlos a los clientes. Esta persona estará ubicada en un espacio de 3 metros cuadrados en el interior de la bodega.

Almacenamiento cajas

Este proceso contempla el almacenamiento de las cajas dentro de la bodega general de Big File Cía. Ltda., el almacenamiento se lo realizará de manera ordinal y de acuerdo al cliente al que pertenezcan, es por eso la importancia del código de barras y del código único para cada cliente, que se compone de las cinco primeras letras de su razón social. Es decir, para el cliente Juan INN S.A, se le otorgara un espacio dentro de las bodegas de almacenamiento de Big File Cía. Ltda. Siendo, este lugar físico donde, independientemente del número de cajas que se almacene, permanecerá la documentación hasta la finalización del contrato, por ningún motivo se realizará una cambio en la ubicación de los archivos. (Figura No. 33).

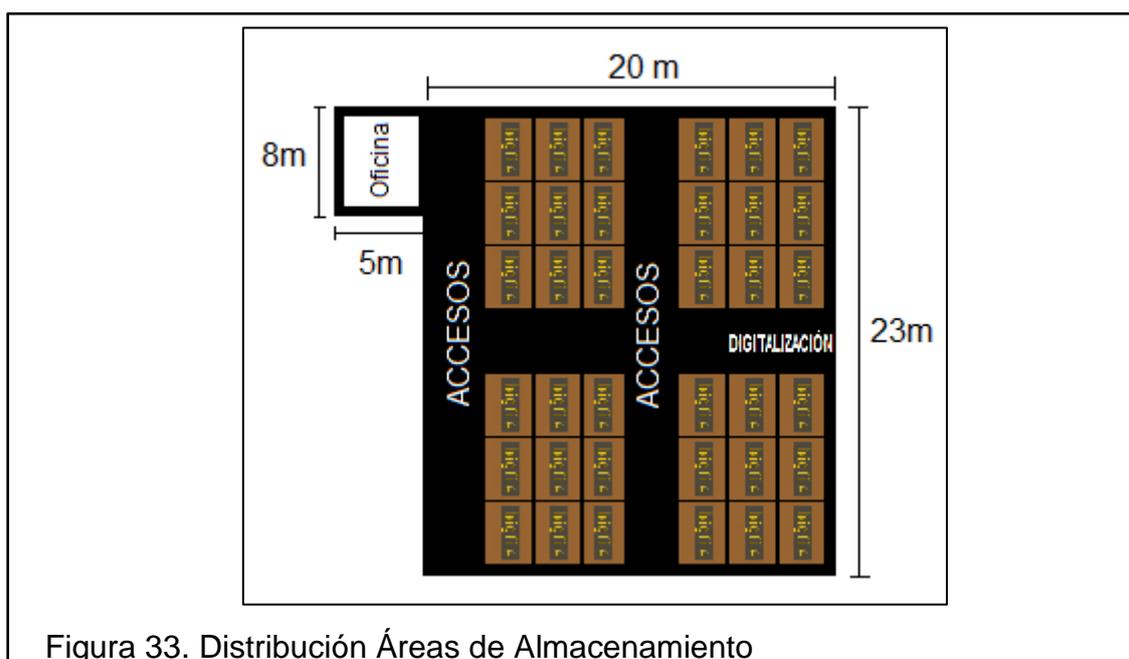


Figura 33. Distribución Áreas de Almacenamiento

Solicitudes Clientes

Como parte del servicio que otorgue Big File Cía. Ltda., están los requerimientos o solicitudes por parte de los clientes para que se les haga llegar sus documentos, estas solicitudes pueden ser solventadas mediante un envío de las cajas que contienen los documentos, o la digitalización de los mismos y el posterior envío por algún medio magnético o correo electrónico. Estas solicitudes deberán ser remitidas a Big File Cía. Ltda., por medio de un correo electrónico donde se especifique el número de caja solicitada. En ese momento personal de bodega recibirá una notificación por parte del área administrativa donde se indiquen los números de caja solicitadas (Anexo No. 6). Una vez ubicadas, serán embarcadas en el próximo furgón que se dirija hacia el sector en donde el cliente se ubique. Desde el momento de la solicitud por parte del cliente, Big File Cía. Ltda., se compromete a realizar la entrega en un lapso de 24 a 48 horas de acuerdo al tipo de solicitud que el cliente haga. La notificación entregada al personal de bodega se adjuntará la copia de la guía de remisión del envío inicial, y esta a su vez será firmada como acuse de recepción por parte del responsable en las oficinas del cliente, donde se verificará la cantidad de cajas solicitadas y se dará por terminado el proceso (Figura No. 34).

Digitalización Post-Almacenamiento

Si es requerimiento del cliente que alguna caja sea digitalizada, entonces entran en proceso de digitalización contemplado en la figura número 35, y que estará a cargo de la persona encargada de digitalizar documentos y enviarlos a los clientes.

Traslado Final

Desde el momento de la solicitud por parte del cliente, Big File Cía. Ltda., se compromete a realizar la entrega en un lapso de 24 a 48 horas de acuerdo al tipo de solicitud que el cliente haga. La notificación entregada al personal de bodega se adjuntará a una copia de la guía de remisión del envío inicial, y esta

a su vez será firmada como acuse de recepción por parte del responsable en las oficinas del cliente, donde se verificará la cantidad de cajas solicitada y se dará por terminado el proceso.

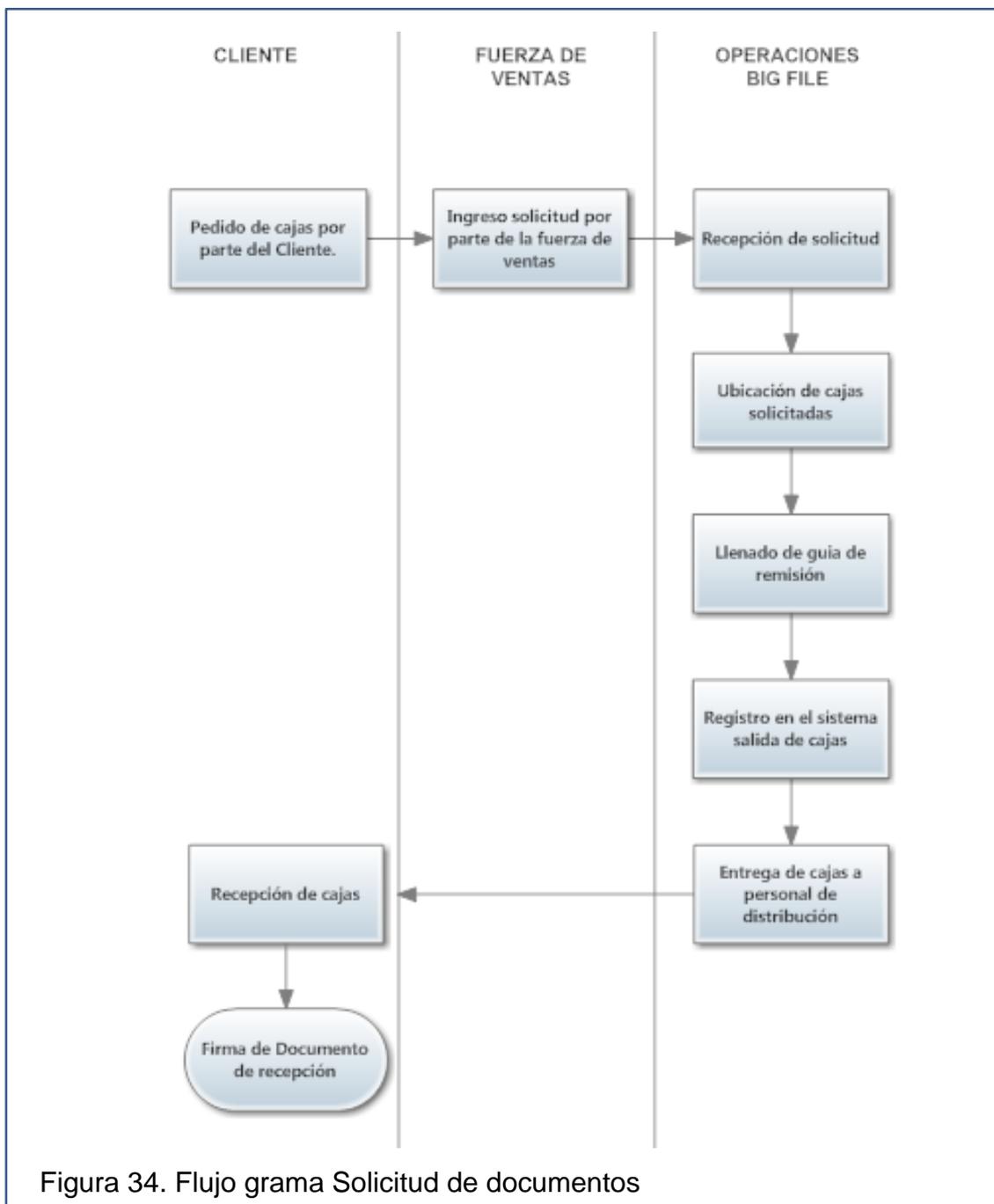
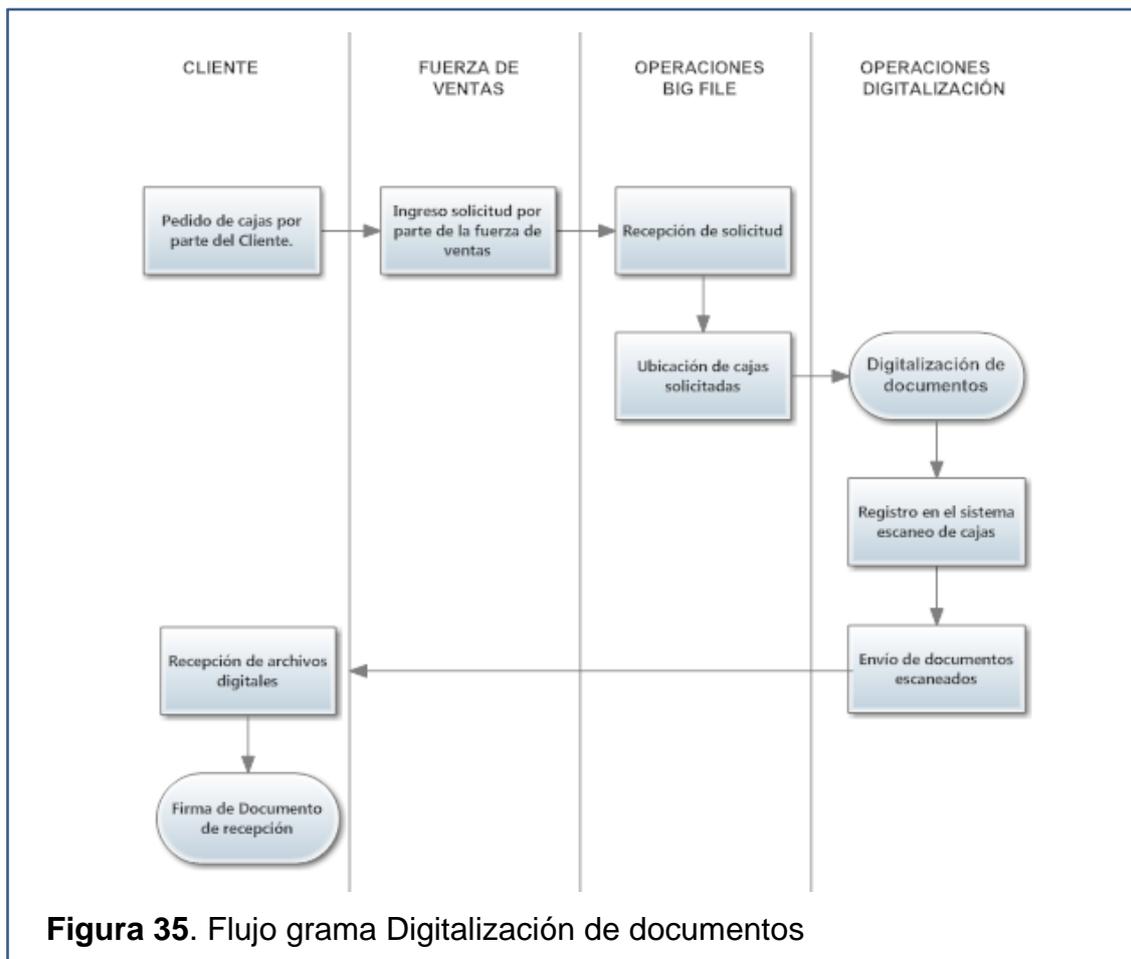
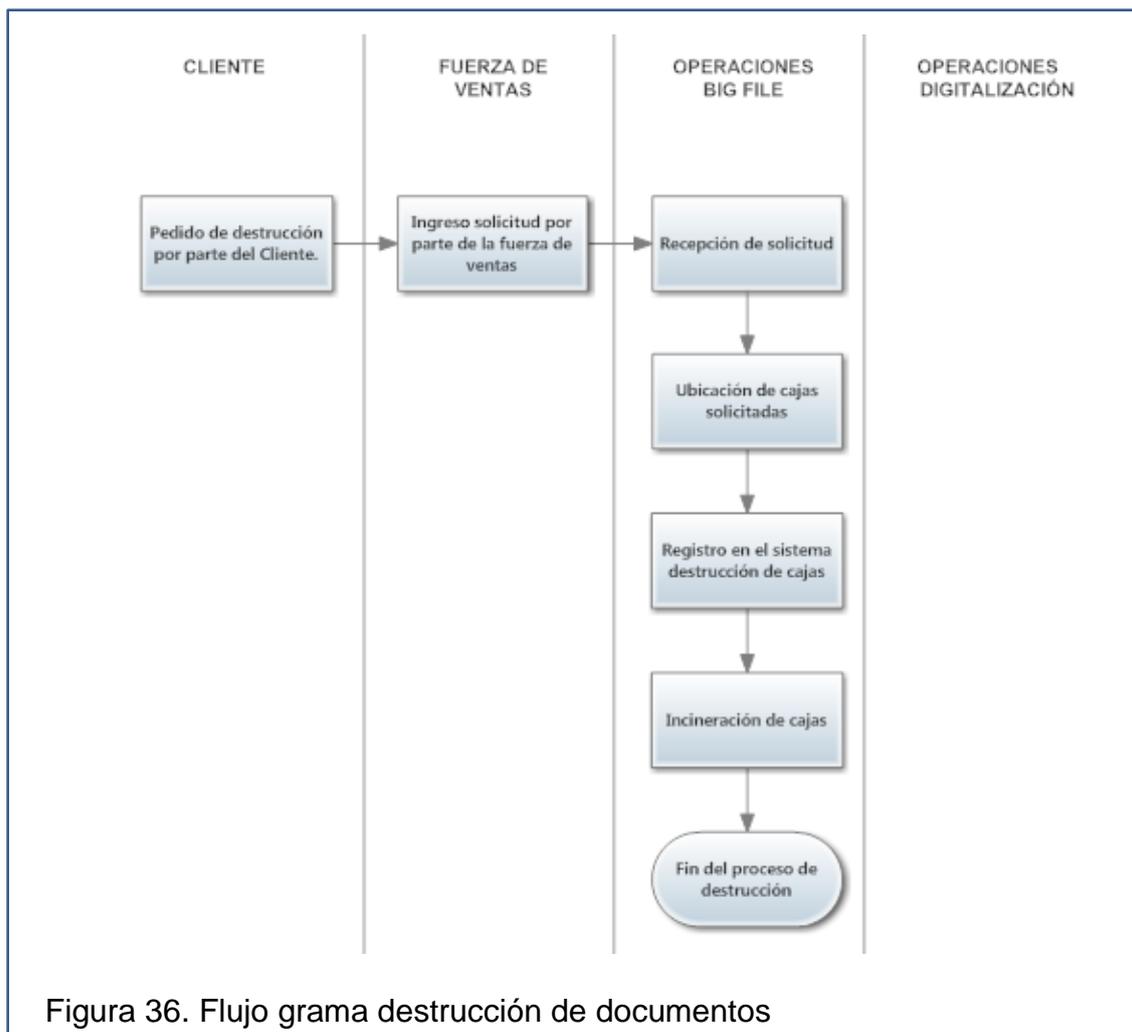


Figura 34. Flujo grama Solicitud de documentos



Destrucción de archivos

La destrucción de los archivos es un servicio adicional que Big File Cía. Ltda., brindará a sus clientes de forma gratuita. Este proceso se lo realizará únicamente con una solicitud firmada por el representante legal, donde se detallen los códigos de las cajas a destruir. La destrucción de los archivos se la realizará en presencia del representante legal o un delegado de la empresa y su destrucción se la realizará mediante la incineración de los mismos. (Figura No. 36)



5.3. Requerimientos de equipos y herramientas

Para la adecuada ejecución del plan de negocio los equipos necesarios para la logística y administración son:

Tabla 22. Detalle herramientas

Actividades Logísticas	Actividades Administrativas
Vehículo de transporte liviano	Equipos de computación
Vehículo Montacargas	Desarrollo de página web
Perchas metálicas	Impresoras
Sensores de humo	Suministros de oficina
Sensores de humedad	Software de almacenamiento
Equipos de computación	
Central contra Incendio	
Cámaras de Seguridad	

5.4. Instalaciones y mejoras

Se prevé arrendar un galpón de 500 metros cuadrados ubicado en las afueras de la ciudad de Riobamba, el cual cuenta con iluminación y ventilación; y que en primera instancia facilitaría la implementación de la empresa. Dicho galpón fue en su momento construido con fines agrícolas, por lo que requiere las siguientes mejoras que se deberán realizar:

- Adecuación de 40 metros cuadrados para que se los pueda usar como oficina.
- Enlucimiento de paredes y pisos, de manera que obtengan una imagen prolija.
- Pintura interior y de la fachada.
- Instalación de aire acondicionado dentro de las oficinas
- Solicitar servicio de internet y telecomunicaciones.
- Adecuación de espacio exterior para habilitar los parqueaderos.

5.5. Localización geográfica y requerimientos de espacio físico

La empresa se localizará en la parroquia Yaruquies dentro de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, con dirección Av. Atahualpa 21-25 y Rey Cacha (Figura No.37). Por la ubicación geográfica de la ciudad de Riobamba y los costos de arriendo, se determinó que es la ubicación idónea para la ejecución de este proyecto. Cabe recalcar que las distancias vía terrestre desde la ciudad de Riobamba hacia Ambato y Latacunga son de 40 minutos y, 1 hora y 20 minutos respectivamente (EDINA, 2015).



Figura 37. Ubicación Geográfica (-1.680216, -78.664707)

5.5.1. Ventajas

- La ciudad de Riobamba se encuentra a 54km de distancia de Ambato y a 105km de Latacunga. (EDINA, 2015), la parroquia Yaruquies se encuentra cerca de las principales vías de acceso y salida de Riobamba, concretamente dista con 1,5km del redondel de salida a la Panamericana Sur, vía de salida hacia Ambato, Latacunga, Quito.
- La bodega se encuentra a 0,5km de distancia del parque industrial de Riobamba.
- La instalación cuenta con todos los servicios básicos (luz, teléfono y agua).

5.5.2. Desventajas

- La carretera Riobamba-Ambato continua siendo solamente de dos carriles (uno ida-uno vuelta), lo que en horas denominadas “pico” el tráfico de automotores suele incrementar, induciendo a que los tiempos se alarguen.
- La mayor parte de empresas que tienen escasos de espacio físico para el almacenamiento de sus archivos no se encuentran en las periferias de las ciudades, por lo que se prevé un prolongamiento en los tiempos logísticos.

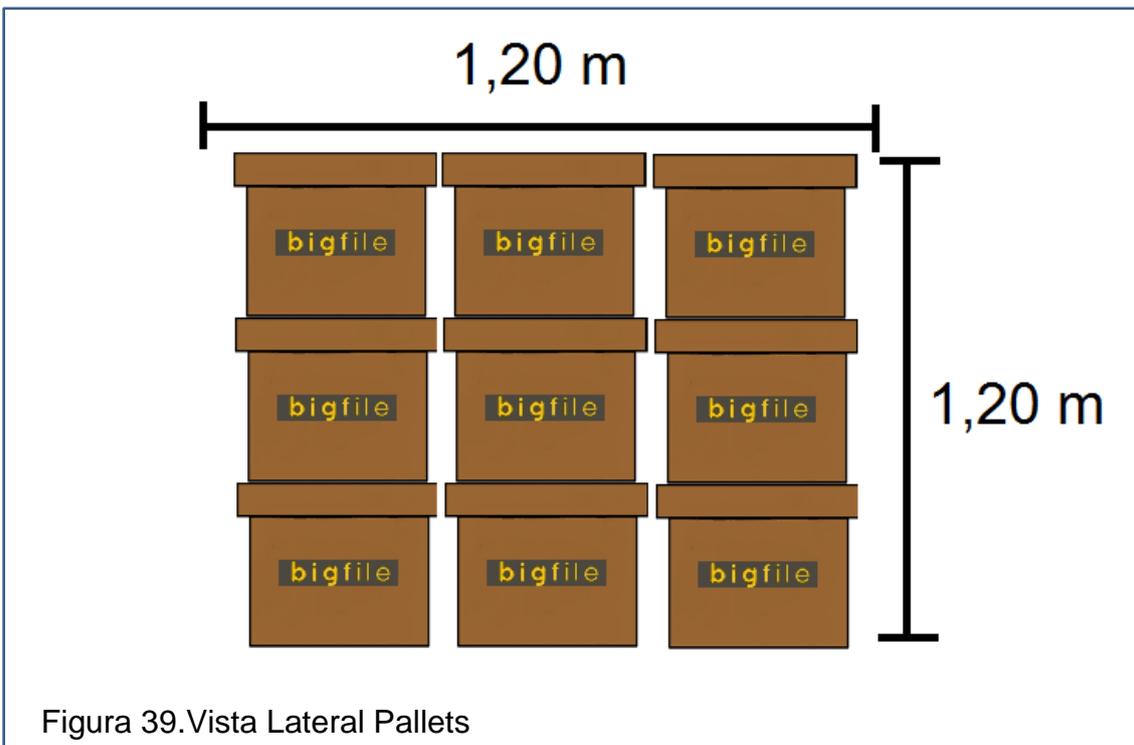
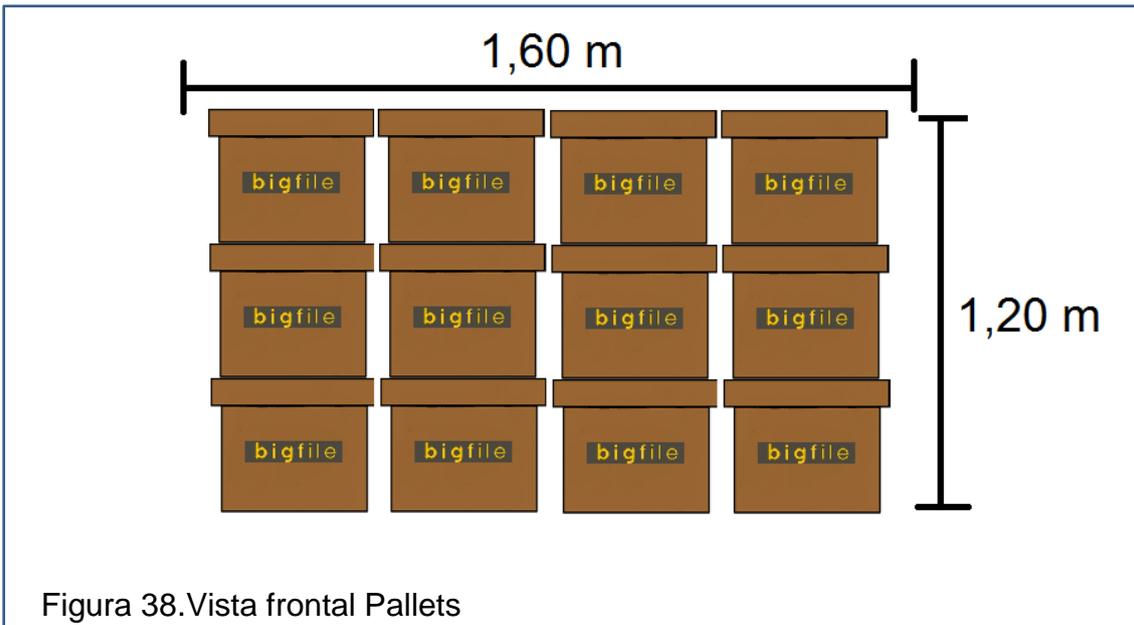
5.6. Capacidad de almacenamiento y manejo de inventarios

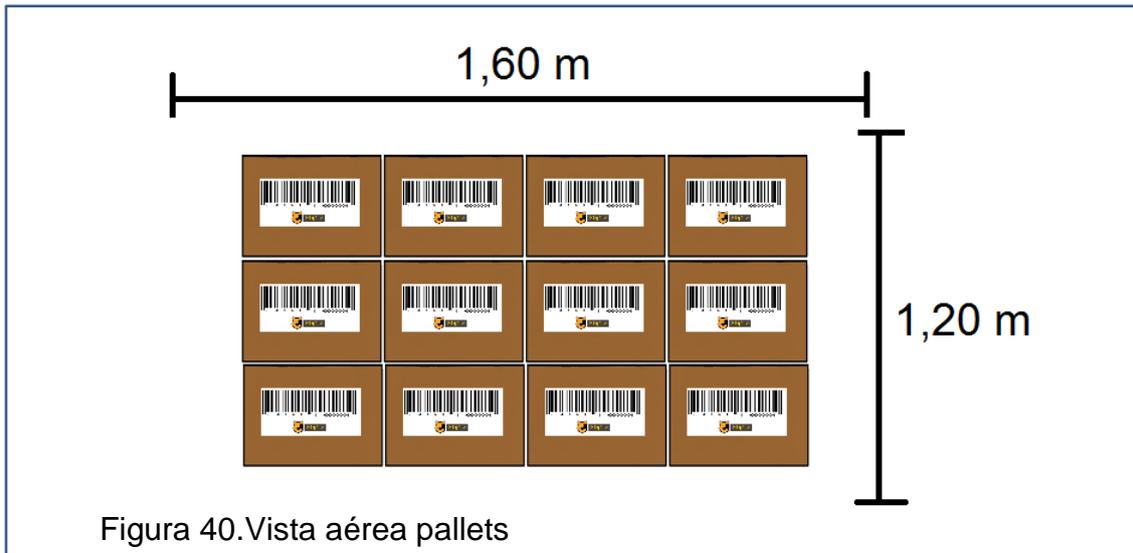
Dentro de los 500 metros de bodega que se pretenden arrendar, 460 metros solamente son los disponibles para el almacenamiento de documentos, ya que los 40 metros restantes se los adecuara para actividades administrativas y de digitalización. Dentro de estos 460 metros, 169 metros están destinados a corredores y salidas de emergencia. La distribución del galpón en metros cuadrados se la puede observar en la tabla número 23:

Tabla 23. Distribución área bodega

Distribución Bodega		
Área total del Galpón	500	m^2
Área Administrativa	40	m^2
Área de Bodega	460	m^2
Corredores y salidas emergencia	169	m^2
Superficie del "Área de Almacenamiento"	7,68	m^2
Numero de áreas de almacenamiento	36	Áreas
Número de grupos por área de almacenamiento	24	Grupos
Cajas por área de almacenamiento	1152	Cajas
Capacidad almacenamiento cajas	41472	Cajas

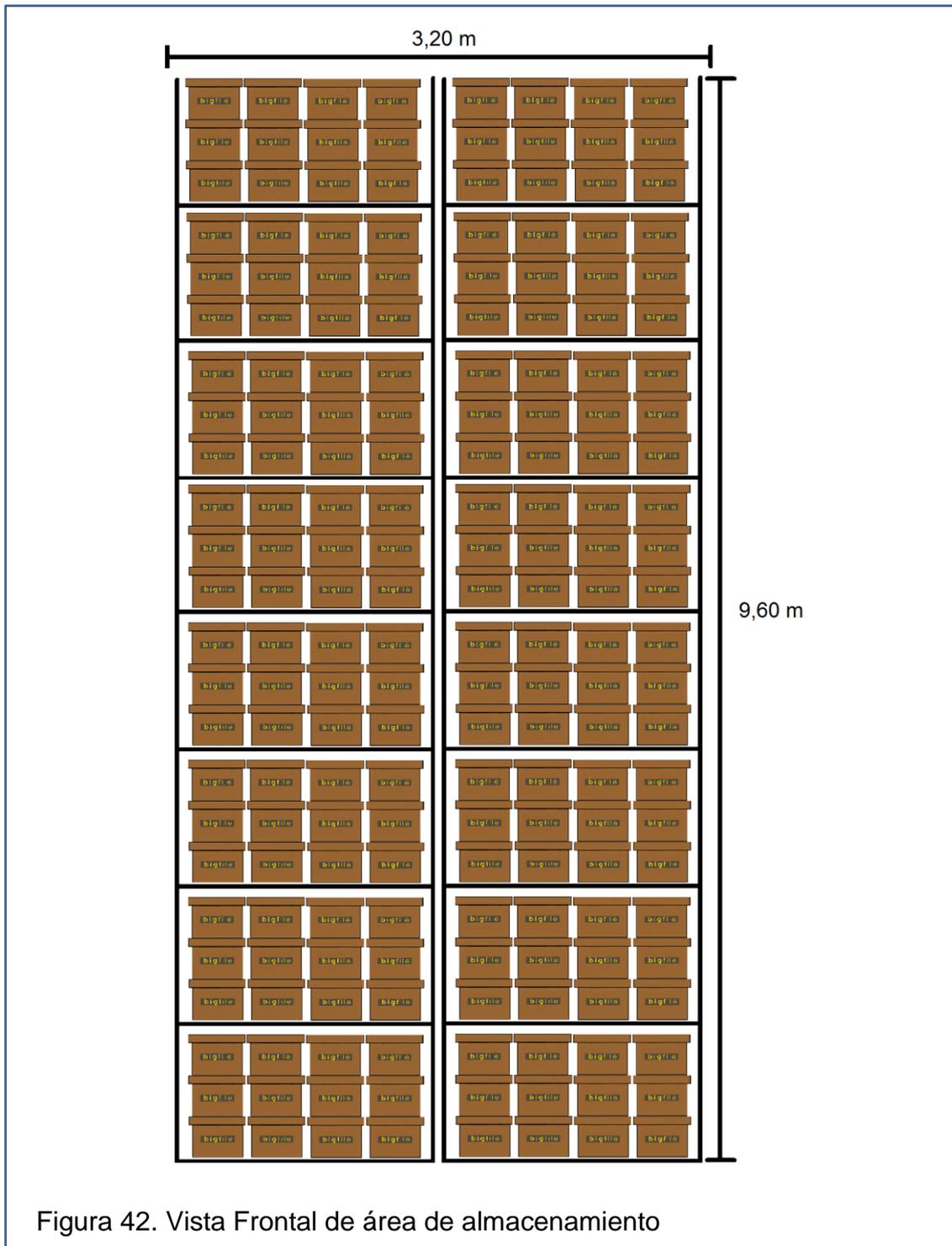
Se pretenden realizar los almacenamientos de la manera más ordenada posible. De acuerdo a la entrevista 2, se han estudiado las distintas formas de almacenamiento y se llegó a la conclusión de que se lo realizará utilizando grupos de cajas ordenadas de acuerdo a la empresa y código de barras. Cada grupo se almacenará en un máximo de 36 cajas estándar, esto en aras de disminuir el riesgo de que el peso de las mismas pueda afectar a los documentos que contienen. Estos grupos de 36 cajas, o también denominados "pallets" en ningún caso contendrán cajas de diferentes empresas. Así como lo muestran las siguientes figuras:





Dentro de los 460 metros cuadrados de bodega, cada área de almacenamiento podrá contener un máximo de 32 grupos de 36 cajas, ya que la estructura pretendida permitirá un almacenamiento vertical máximo de ocho grupos (Figura No. 41), es decir cuatro pisos de almacenamiento sobre la estructura metálica, sobre una superficie con un área de 7,68 metros cuadrados (Figura No. 42); por lo que cada área de almacenamiento tendrá una capacidad máxima de 1152 cajas.





La bodega tendrá la capacidad de almacenar 36 de estos denominados grupos de almacenamiento, que multiplicado por el número de cajas que cada grupo almacenará a un total de 41472 cajas que es la capacidad máxima de almacenamiento de Big File Cía. Ltda.

5.7. Aspectos regulatorios y legales

De acuerdo a la legislación ecuatoriana vigente, para que Big File Cía. Ltda., pueda funcionar de manera legal deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Registro Único del Contribuyente RUC

El RUC es la identificación de la empresa frente a los órganos reguladores. Se lo obtiene a través del Servicio de Rentas Internas del Ecuador, el período promedio de duración del trámite es de 30 días y los requisitos son: la presentación de formulario RUC 01-A, debidamente lleno y firmado por el Representante Legal, Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del representante legal; y el nombramiento, copia de cedula y copia de la papeleta de votación del representante legal. (SRI, 2015)

Permiso por parte del Cuerpo de Bomberos de Riobamba

En este caso se debe tramitar el permiso TIPO B el cual contempla cualquier actividad relacionada con bodegaje y centros de acopio, los requisitos son realizar una solicitud para la inspección de las bodegas, visto bueno de la inspección y una copia del RUC. (Cuerpo de Bomberos Riobamba, 2015).

Permiso funcionamiento de establecimientos comerciales y servicios

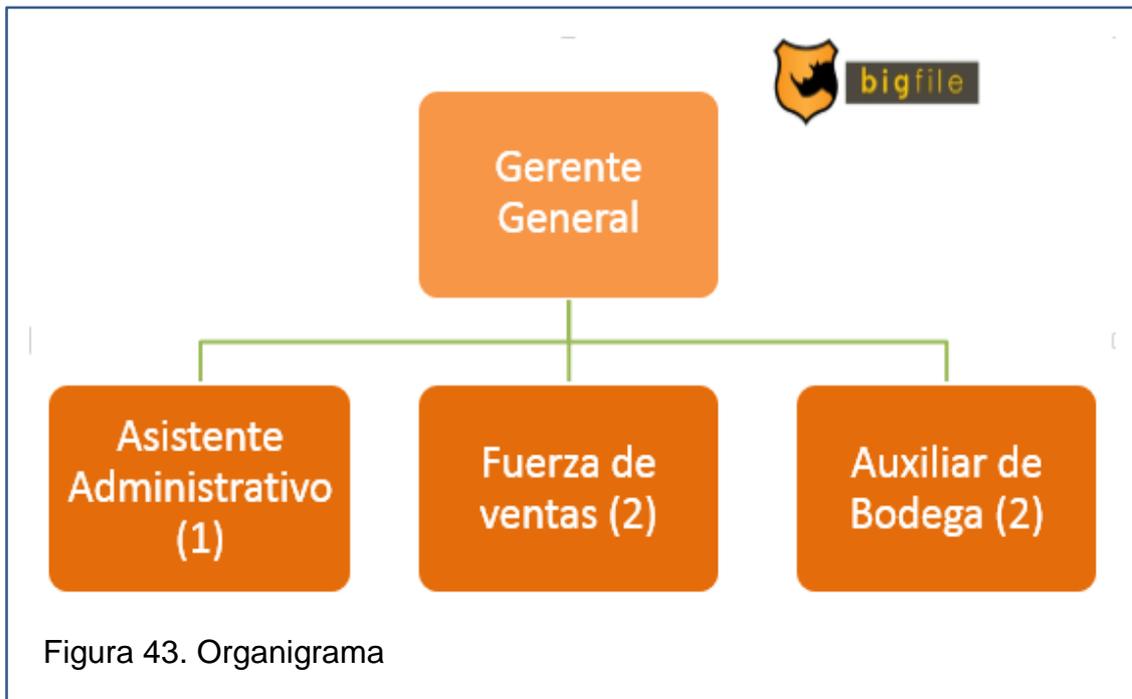
Otorgado por el Ilustre municipio de Riobamba, en donde los requisitos son: Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal, certificado del registro mercantil, plano del establecimiento en una escala de 1:500, croquis actualizado del establecimiento, autorización del Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Riobamba y permiso de la secretaría del ambiente.

CAPITULO VI

6. EQUIPO GERENCIAL

6.1. Estructura organizacional

6.1.1. Organigrama



6.2. Personal administrativo clave y sus responsabilidades

6.2.1. Descripción de funciones

Gerente General

Es el responsable y cabeza de toda gestión comercial, operacional, administrativa-financiera y el responsable de que BigFile Cía. Ltda., logre sus objetivos en el corto, mediano y largo plazo. Se encuentra en el pico de la estructura organizacional, y reporta únicamente sus funciones a los inversionistas. Las personas que están a su cargo, son todo el recurso humano. Dentro de sus principales funciones están:

- Optimizar el manejo integral de la empresa.
- Planificación financiera y de producción.
- Administración de recursos

- Actuar con coherencia de acuerdo a los principios de la empresa,
- Toma de decisiones contratación de personal.
- Coordinar y evaluar los diferentes procesos de valor.
- Crear estrategias capaces de ampliar el mercado meta.
- Disminuir los riesgos financieros y operacionales mediante estrategias adecuadas.

Competencias básicas Gerente general

- Formación académica de acuerdo a sus funciones.
- Estratega.
- Liderazgo.
- Capacidad de análisis.
- Trabajar orientado a resultados.
- Negociador.
- Capacidad de manejar conflictos.

Actividades administrativas del gerente general

Como gerente general es el responsable de todos los procesos administrativos desde la planificación financiera hasta la administración de la cartera de clientes. Cuenta con la ayuda de un asistente administrativo. La contabilidad será manejada por una empresa tercera dedicada a brindar el servicio, por lo que el cliente general será el encargado de la contratación de este servicio. Entre sus principales funciones están:

- Administración de recursos financieros.
- Administración del recurso humano.
- Encargado de compras
- Pago de obligaciones comerciales, tributarias, etc.
- Manejo de estrategias publicidad y marketing.

- Mantener todos los permisos al día.
- Comunicación con proveedores.

Actividades operacionales del gerente general

Debido a que es la cabeza de todo el equipo administrativo, comercial y de operaciones, actuará también como jefe de operaciones hasta que el flujo de cajas almacenados requiera contratar a un jefe operacional, y estará encargado de que todos los procesos de la empresa, desde la búsqueda de nuevos clientes hasta la destrucción o devolución final de las cajas al cliente, se cumplan de acuerdo a los procesos establecidos. Es responsable de supervisar a todo el personal que desarrolla alguna función dentro de las bodegas, en los vehículos de la empresa y en las oficinas de los clientes. Entre sus principales funciones estarán:

- Desarrollar estrategia de ventas.
- Estructurar y dirigir a la fuerza de ventas de manera territorial, por cliente o por producto.
- Capacitar a los vendedores (fuerza de ventas)
- Evaluación y control de la fuerza de ventas en relación a los objetivos y rendimientos personales.
- Control de los procesos dentro de la bodega y fuera de esta.
- Mantener el orden previsto dentro de la bodega.
- Formar parte de ser necesario de la fuerza de ventas.
- Verificar que los niveles de calidad del servicio sean los adecuados, de acuerdo a las demandas de los clientes.
- Impulsar el desarrollo de mercado
- Innovación constante.

Asistente administrativo

Encargado de la asistencia al gerente general en todo lo inherente a sus responsabilidades. Sus funciones son las de dar soporte a los clientes vía telefónica, recibir las solicitudes de los clientes desde la fuerza de ventas; y a su vez direccionarlas hacia las personas encargadas, mantener un control sobre el stock de los insumos e inventarios de Big File Cía. Ltda., se encargará también de el pago de los compromisos a los proveedores, además que entre otras responsabilidades, brindará soporte en la digitalización de documentos cuando sea necesario.

Competencias básicas fuerza de ventas:

- Capacidad de trabajar bajo presión
- Entusiasmo.
- Manejo de herramientas Microsoft Office.
- Buen manejo de imagen.

Requisitos:

- Estudiante universitario en los últimos niveles, egresado de carreras contables, financieras y/o administrativas.
- Experiencia mínima de un año en trabajos contables o administrativos.
- Nivel intermedio del idioma inglés.

Fuerza de ventas

Son los vendedores externos directos y estarán encargados de la obtención y manejo de la cartera de clientes de BigFile Cía. Ltda., supeditando sus acciones a las estrategias de ventas. Forman la parte más crítica a la hora de la consecución de los objetivos de ventas, ya que entre sus funciones están la

de conseguir clientes y formar relaciones estables con los mismos. Son el vínculo directo entre el cliente y el personal de bodega en todo momento de la relación comercial entre la empresa y los clientes.

Son ellos los que reciben cualquier recomendación, requerimiento o queja por parte del cliente.

Entre otras, sus funciones serán:

- Conseguir nuevos clientes.
- Gestionar la firma del compromiso. (Contrato Anexo No.3)
- Recibir nuevos pedidos y solicitudes; y encaminarlas al asistente administrativo.
- Informar a los clientes acerca de los nuevos productos y servicios.
- Asesorar y apoyar al cliente durante todo el proceso del servicio.
- Capacitar al cliente sobre el uso del servicio.
- Atender todo tipo de queja.
- Adiestrar a nuevos vendedores.

Competencias básicas Fuerza de ventas:

- Sociabilidad
- Ambición evidente
- Entusiasmo
- Persuasión
- Experiencia en ventas
- Trabajo en equipo
- Buen manejo de imagen.
- Habilidad verbal

Requisitos:

- Graduado de ingeniería comercial, marketing o afines.
- Experiencia de al menos 2 años en posiciones similares con conocimiento en ventas y tributario.
- Nivel intermedio del idioma inglés.

Auxiliar de bodega

Son los encargados de realizar todos los procesos dentro de la cadena de valor de la empresa, que inician desde el momento en que los clientes entregan las cajas a BigFile Cía. Ltda., hasta cuando se procede a la devolución final o destrucción. Se encontrarán supervisados directamente por el gerente general, el cual dirigirá y asignará todas las tareas requeridas dentro de la bodega de documentación, y fuera de esta.

Entre sus principales funciones están:

- Retiro y entrega de cajas desde y hacia los clientes.
- Proceso de verificación de código de barras.
- Almacenamiento de cajas
- Ordenamiento de cajas
- Mantenimiento de instalaciones
- Control inventarios físicos.
- Mensajería.
- Trámites varios.

Competencias básicas auxiliares de bodega

- Pro actividad
- Criterio solución problemas logísticos.
- Capacidad trabajar bajo presión.
- Trabajo en equipo.
- Honestidad.
- Responsabilidad.

Requisitos

- Título de bachiller debidamente avalado o título de tecnología (deseado).
- Licencia de conducir tipo B o superior.
- Experiencia de por lo menos 6 meses en cargos similares.
- Residentes de la ciudad de Riobamba.

Es importante mencionar que cada una de las funciones detalladas en este capítulo será incorporada de acuerdo a las necesidades que la empresa enfrente, y que la cantidad de personal irá incrementando de acuerdo a las mismas.

6.3. Políticas de empleo y beneficios

Las políticas laborales de la empresa Big File Cía. Ltda., estarán regidas al Código del trabajo del Ecuador vigente, (Min.RelacionesLaborales, Ministerio de Relaciones Laborales, 2015), y estarán enfocadas en el bienestar de los trabajadores, para cumplir con todos los deberes y obligaciones patronales.

Los beneficios estipulados por dicho código son: el décimo tercer sueldo, que es un sueldo adicional a pagarse en el mes de diciembre de cada año como un bono navideño; el décimo cuarto sueldo que es un salario básico unificado y se lo paga en el mes de septiembre como bono escolar, el aporte patronal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) que se lo realiza mes a mes

en función al salario que cada trabajador percibe, fondos de reserva, vacaciones de 15 días al año y un reparto transparente de las utilidades. (Código del Trabajo en el Ecuador, 2005).

En lo que a política de contratos se refiere, se pretende manejar contratos por tiempo indefinido de acuerdo a la clasificación de los contratos dentro del artículo No. 14 del Código Laboral (Código del Trabajo en el Ecuador, 2005), y con forma de remuneración mensual.

Big File Cía. Ltda., pretende elaborar un estatuto de comportamiento del trabajador con el fin de que se definan normas de seguridad industrial, de comportamiento dentro y fuera de la empresa, las prohibiciones y las causales que pueden desembocar en un despido.

6.4. Derechos y restricciones de accionistas e inversores

La compensación de propiedad que cada inversionista, accionista y administrador recibirá será acorde al porcentaje de capital invertido dentro de la empresa, es decir cada socio responderá y recibirá de acuerdo a su aportación. (Ross, 2012). Se distribuirán el 25% de las utilidades, y el otro 75% se las reinvertirá en aras del crecimiento de la empresa, esto como parte de las políticas de distribución de dividendos de la empresa. A concluir el quinto año y en adelante, se espera que la repartición de utilidades sea del 50%, y que la otra mitad sea retenida para futuras capitalizaciones.

CAPITULO VII

7. CRONOGRAMA GENERAL

7.1. Actividades necesarias para poner el negocio en marcha.

Para que Big File Cía. Ltda., ponga en marcha sus operaciones se han definido los siguientes procesos críticos:

- Constitución legal de la compañía
- Adecuación de los espacios físicos
- Obtención de Equipos
- Conformación del Equipo de trabajo
- Compra de materia prima

Constitución legal de la compañía

En esta fase se ejecutarán todos los procesos legales y se tramitarán los debidos permisos, tanto locales como gubernamentales. Para esto se ha dispuesto un periodo máximo de 60 días, ejecutables a partir del 1 de octubre del 2016.

Adecuación de los espacios físicos.

Se ha encontrado que dentro y fuera de la bodega potencial se necesitan hacer algunos cambios, desde mejoras de la fachada, implementación de baterías sanitarias y hasta una limpieza general de todo el predio. Para esto se ha planificado un periodo máximo de 30 días, ejecutables a partir del 1 de diciembre del 2016, que es la fecha máxima en la que la empresa se pretende estar constituida, no se empezara antes, ya que no se pondrá en marcha nada, sin antes tener todos los permisos.

Obtención de equipos

En esta etapa se pretende comprar todos los materiales e insumos que formarán parte del giro del negocio de la empresa, esto se pretende realizar una vez que la empresa ya se encuentre constituida legalmente; y se ha establecido un periodo máximo de 30 días para la culminación de la etapa, comprendiendo que algunos equipos tales como montacargas, vehículos, etc., tienen un periodo máximo de compra y trámites de legalización (matriculas, revisiones).

Conformación del Equipo de trabajo

Es una etapa crítica, en donde se realizará la contratación del talento humano, se procederá a realizar un proceso de selección que encabezara el gerente general. Se prevé realizar el mismo, una vez que se hayan concluido las tres etapas anteriores, y que el proceso dure alrededor de 30 días.

Compra de materia prima

Etapa en la cual se procederá a la adquisición de todos los insumos para el servicio que Big File. Cía. Ltda. Pretende brindar. Se considera la última de las etapas críticas ya que una vez concluida la misma, se puede hablar de una ejecución formal del negocio, se prevé una duración de 30 días a partir de la culminación de la conformación del equipo de trabajo.

Puesta en marcha de la empresa

Después de culminadas todas las fases antes detalladas, la empresa pretende empezar sus operaciones el día lunes 6 de marzo del 2017.

Tabla 24. Cronograma General

Actividad	Inicio	Final
Constitución Compañía	01/10/2016	30/11/2016
Adecuación de los espacios físicos	01/12/2016	31/12/2016
Obtención de Equipos	01/12/2016	31/12/2016
Creación Políticas internas	01/12/2016	16/12/2016
Conformación del Equipo de trabajo	01/01/2017	31/01/2017
Desarrollo de Página Web	01/01/2017	31/01/2017
Capacitación Colaboradores	01/02/2017	03/03/2017
Compra de materia prima	01/02/2017	03/03/2017
Puesta en marcha de la empresa	06/03/2017	-

7.2 Riesgos e imprevistos

El mayor riesgo que se encuentra a la hora del cumplimiento a cabalidad del cronograma establecido es un cambio en la legislación de los trámites de constitución, ya sean estos cambios en precios como en requisitos.

El efecto que esto podría ocasionar es un aplazamiento en tiempos programados, más no así un riesgo de cancelación de la puesta en marcha del negocio.

El arrendamiento de la bodega está asegurado ya que los accionistas son los dueños del inmueble, pero aún en este caso, se procederá a la firma de un compromiso de contrato por las partes involucradas, para después proceder a la firma definitiva del contrato de arrendamiento.

El reclutamiento del recurso humano será una etapa bastante sensible, por lo que solamente el gerente general podrá tomar la decisión de contratación.

Las capacitaciones en todos los niveles de la estructura organizacional, deberán estar enfocadas en otorgar un servicio de alta calidad, junto con una extrema cautela a la hora de manejar las cajas, así como de confidencialidad.

7.3 Diagrama de Gantt

Tabla 25: Diagrama de Gantt

No.	Actividad	Semanas																							
		Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Constitución Compañía	■	■	■	■	■	■	■	■																
2	Adecuación de los espacios físicos									■	■	■	■												
3	Obtención de Equipos									■	■	■	■												
4	Creación Políticas internas									■	■														
5	Conformación del Equipo de trabajo													■	■	■	■								
6	Desarrollo de Página Web													■	■	■	■								
7	Capacitación Colaboradores																	■	■	■	■				
8	Compra de materia prima																	■	■	■	■				
9	Puesta en marcha de la empresa																					■	■	■	■

CAPITULO VIII

8. RIESGOS CRÍTICOS, PROBLEMAS Y SUPUESTOS

8.1. Supuestos y criterios utilizados

Supuestos:

- BigFile Cía. Ltda., es una empresa que se prevé en su inicio sea ejecutada en la ciudad de Riobamba, específicamente en la parroquia Llauquees; y brinde su servicio a las provincias de Chimborazo, Cotopaxi y Tungurahua.
- El mercado objetivo comprenden todas las empresas grandes, medianas y pequeñas de la zona centro del país. En total 622 empresas y la investigación cuantitativa de mercados arrojó que el 63% de las empresas dentro del mercado meta están dispuestas a contratar el servicio.
- El canal de distribución a utilizar es directo, utilizando personal que actúen como fuerza de ventas.
- La nómina tendrá un crecimiento igual al de la inflación anual del país, y en el caso de los aportes al seguro social ecuatoriano se los cumplirá a cabalidad con un 11,15% de aporte patronal y un 9,45% de aporte personal de acuerdo a lo que el estado dispone en su código laboral. (IESS, 2016).
- Se depreciaran los activos de acuerdo a las normas NIIF vigentes, las cuales dictan que la depreciación de un activo año a año se la calculara mediante la diferencia del valor comercial del equipo y su valor residual, dividido para los años de utilidad del mismo (NIIF, 2016).
- Los sueldos serán proyectados basados en la media geométrica del crecimiento que han venido teniendo durante los últimos cinco años.
- Se prevé un comportamiento de la industria similar a la que experimentaron los competidores en sus primeros años de vida.
- Basados en las cifras de la industria y de los criterios de este plan de negocios se determinó que de acuerdo con la industria, el crecimiento del primer año al segundo será de 56,84%.

- El número total de cajas almacenadas al término del primer periodo fiscal es de 27611 unidades de almacenamiento.
- El crecimiento de la empresa se ajusta a las expectativas de crecimiento de la economía del país.
- El financiamiento de la empresa se lo ejecutará en dos partes, el 60% se lo hará con capital propio, y el 40% se lo realizará mediante la obtención de un préstamo en una institución bancaria local, en donde se manejan tasas de interés no mayores al 15,20%, y con colaterales sobre los activos de la empresa. (Banco Pichincha, 2016)
- Se estima que las tasas de interés se mantengan en un rango parecido al histórico de los últimos años.
- Se espera un aumento de los costos en base a la inflación proyectada por el Banco Central del Ecuador para el año 2016 que es del 3,38%. (Banco Central del Ecuador, 2016)
- Las cuentas por cobrar se las espera mantener a un 10% de las ventas totales al final de cada período, de esta manera se espera no inflar este asiento y mantener una liquidez óptima.
- Se espera mantener un porcentaje de no más del 5% del total de cuentas por pagar al final de cada período fiscal para que sean canceladas a principios del siguiente año.
- La provisión de inventarios se la calculará en base a la mitad de las ventas del año anterior inmediato.
- La tasa del riesgo país se establece en 15,73%. (Banco Central del Ecuador, 2016).
- La prima de riesgo del mercado utilizada para el cálculo del CAPM es de 7,52%. (Fernández , Fernández Isabel, & Ortiz, 2016)
- La tasa de crecimiento para el cálculo de la perpetuidad utilizada es del 3,03%.

8.2. Riesgos y problemas principales

Los principales riesgos que se podrían presentar en el desarrollo de la empresa de este plan de negocios se cree que son de carácter económico, político y cultural. Es evidente que para un país como el Ecuador, cuya economía depende en mayor parte de los ingresos por la venta de un solo bien como lo es el petróleo, una caída en el precio del mismo tiene un impacto negativo en la economía, por lo que se considera que el riesgo de una crisis económica en el país es uno de los principales problemas que se pueden presentar.

Los constantes cambios que existen en materia política, tributaria y legislativa en el país, podrían también afectar directamente al giro del negocio tanto positiva como negativamente para Big File Cía. Ltda., por un lado el mayor control por parte del gobierno, obliga a las empresas a cada vez ser más cuidadosas con sus archivos, lo cual afectaría positivamente a la empresa; pero también políticas tales como la inclusión de la facturación electrónica, podrían afectar directamente en la producción del volumen de documentos que una empresa produce. El aumento del IVA al 14% por un año, promovido como política de solidaridad con los afectados del terremoto del 16 de abril del 2016 también se considera un riesgo económico latente, ya que encárese todos los servicios e insumos. Cabe recalcar que 2017 será un año de elecciones presidenciales, lo cual aumenta la inestabilidad política del país.

Al hablar de entregar un servicio de almacenamiento, en donde el cliente entrega algo privado a un tercero. El riesgo puede ser detonado por cualquier error dentro de la cadena de valor que se pretende ofrecer, lo que resultaría en la pérdida de documentos importantes; y esto a la pérdida del cliente dentro de la cartera de Big File Cía. Ltda.

CAPITULO IX

9. PLAN FINANCIERO

9.1. Inversión inicial

La inversión inicial para la puesta en marcha de Big File Cía. Ltda., está compuesta por la inversión de capital en activos y capital de trabajo. En la siguiente tabla se detallan los activos y el porcentaje de los mismos dentro de la inversión inicial total:

Tabla 26: Inversión Inicial

Inversión Inicial	Valor Total
Activos Fijos	\$ 59.314,54
Maquinaria y Equipos	\$ 16.000,00
Vehículos y medios de transporte	\$ 25.000,00
Muebles y Enseres Oficina	\$ 3.304,00
Muebles y Enseres Bodega	\$ 10.351,02
Equipos de Computación	\$ 4.659,52
Activos Intangibles	\$ 5.885,00
Medios Digitales	\$ 2.000,00
Software de almacenamiento de información	\$ 3.885,00
Capital de Trabajo	\$ 39.928,09
Inversión Total	\$ 105.127,63

Los activos fijos necesarios para la ejecución del plan de negocios suman el 56,4% dentro de la inversión inicial total, esto debido a que el vehículo a adquirirse para las labores de traslado dentro de las tres provincias a donde se pretende llegar, es un vehículo nuevo. Otro rubro importante dentro de los activos fijos a adquirirse es el vehículo montacargas, que servirá de herramienta vital para que las cajas sean apiladas de forma ordenada dentro de los casi 10 metros verticales de bodega. En los muebles y enseres de bodega se ha contemplado la estructura metálica que soportara todo el sistema de apilamiento de cajas. Los equipos de computación serán un factor muy

importante dentro del giro de la empresa, cada individuo dentro de las oficinas administrativas, desde el gerente general hasta la fuerza de ventas, contarán con una computadora personal y un teléfono para sus tareas diarias. Además de que en la bodega se contará con un scanner y una computadora; los mismos que crecerán en número de acuerdo a la proyección del crecimiento de cajas a digitalizar; de ahí la importancia de adquirir equipos que cuenten con garantía de fábrica y que perduren a través del tiempo.

Dentro de la inversión inicial total, los activos intangibles son el rubro que menos representatividad financiera presenta, pero no por eso menos importante. Con un 5,6% dentro de la inversión total, este rubro contempla la adquisición de la licencia de manejo de inventarios desarrollada por el grupo informático Alfresco, que será una herramienta básica para poder brindar un servicio de calidad, en la que se efectivicen los procesos y se mantengan los inventarios de cajas en perfecto orden.

Adicionalmente se debe invertir en capital de trabajo que según Ross está constituido por: “Los activos circulantes de una empresa, es decir el efectivo, los valores negociables, las cuentas por cobrar y el inventario” (Ross, 2012). Al no ser una empresa cuyo giro este supeditado a una provisión grande de efectivo, el capital de trabajo estará constituido por un fondo de maniobra para los primeros tres meses de operación, un efectivo mínimo en caja, rubros que puedan cubrir los gastos de promoción, publicidad, luz, teléfono, internet, electricidad, agua, diésel y mantenimiento vehículos, suministros de oficina, seguro por activos de la empresa, suministros operativos, limpieza, pago personal, pago préstamo, etc., para los primeros tres meses de operación.

En el anexo número 7 se puede encontrar el detalle de la inversión inicial.

La inversión inicial total entonces será de \$ 105.127,63; y será cubierta en un 60% por capital propio de los accionistas, y el 40% restante con el

apalancamiento en una institución financiera local, a continuación se presenta el detalle de la estructura de capital de Big File Cía. Ltda., en la siguiente tabla:

Tabla 27. Inversión Inicial

Descripción	Estructura	Total
Recursos Propios	60%	\$ 63.076,58
Financiamiento Directo Institución Financiera	40%	\$ 42.051,05
Total Inversión	100%	\$ 105.127,63

Se prevé realizar más inversiones en la empresa a partir del tercer año, cabe destacar que estas inversiones tendrán como fuente exclusivamente el efectivo que el giro del negocio genere, no se prevén realizar inyecciones de capital. Todas las inversiones se deben a las necesidades que se espera se presenten en la empresa con el pasar del tiempo y de su crecimiento. De acuerdo con la proyección de ingresos, se tiene previsto alcanzar la capacidad máxima de la compañía en cuanto al volumen de cajas a principios del tercer año, por lo que se ha previsto el arriendo de una segunda bodega, de similares características pero de mayor tamaño en la ciudad de Riobamba a inicios del mismo periodo, se planifica que el precio de arriendo de la misma sea no mayor al doble de lo que se pagará el primer año por el arrendamiento de la primera bodega. En la siguiente tabla se puede apreciar las características deseadas de la segunda bodega a arrendar.

Tabla 28. Características Bodega 2

Distribución Bodega 2		
Área total del Galpón	700	m ²
Área Administrativa	20	m ²
Área de Bodega	480	m ²
Corredores y salidas emergencia	200	m ²
Superficie del "Área de Almacenamiento"	7,68	m ²
Numero de áreas de almacenamiento	63	Áreas
Número de grupos por área de almacenamiento	24	Grupos
Cajas por área de almacenamiento	1152	Cajas
Capacidad almacenamiento cajas	72000	Cajas

Al término del tercer año se espera realizar la compra de la bodega en donde empezará sus actividades Big File Cía. Ltda., a un precio proyectado con la inflación esperada y ajustado al crecimiento esperado del sector inmobiliario en el país, partiendo de su cotización actual.

En la siguiente tabla se pueden observar las diferentes inversiones que se esperan realizar desde el inicio del segundo año desde la implementación.

Tabla 29. Adquisiciones

Adquisiciones				
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres Oficina	\$ 0	\$ 336	\$ 0	\$ 359
Equipos de Computación	\$ 0	\$ 4.127	\$ 0	\$ 6.692
Maquinaria y Equipos	\$ 0	\$ 16.390	\$ 0	\$ 0
Vehículos y medios transporte	\$ 25.545	\$ 0	\$ 0	\$ 27.272
Muebles y Enseres Bodega	\$ 0	\$ 11.980	\$ 0	\$ 103
Instalaciones y edificios	\$ 0	\$ 0	\$ 85.000	\$ 0

En el anexo número 8 se observa el detalle de las adquisidores.

9.2. Fuentes de ingresos

La fuente de ingresos de Big File Cía. Ltda., provendrán de la venta del servicio de almacenamiento de documentos, de la digitalización del archivo pasivo y de las solicitudes de cajas documentales que cada empresa haga periódicamente para que se las sean entregadas a domicilio dentro de las provincias de Cotopaxi, Chimborazo y Tungurahua.

Los precios han sido calculados en función de los resultados de la investigación de mercados, así como también del costo de ventas que generará el brindar el servicio. En la siguiente tabla se puede apreciar los precios de lanzamiento del servicio, junto con la evolución que tendrán los mismos a través de los cinco años posteriores en esta proyección financiera. Estos precios han sido

proyectados de acuerdo al ajuste que se realizará anualmente, basado en el índice inflacionario del país del año 2015.

Tabla 30. Precios Servicios proyectados

Precio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Almacenamiento	\$ 2,50	\$ 2,58	\$ 2,67	\$ 2,76	\$ 2,86
Digitalización	\$ 4,50	\$ 4,65	\$ 4,81	\$ 4,97	\$ 5,14
Solicitud	\$ 2,00	\$ 2,07	\$ 2,14	\$ 2,21	\$ 2,28

Cabe decir que gracias al levantamiento de información en la etapa de investigación del mercado, específicamente en la segunda investigación a expertos, se pudo obtener un número de cajas de documentos aproximado que las empresas envían a almacenar de acuerdo a su tamaño, el porcentaje de cajas que son digitalizadas y también solicitadas basándose en el número de cajas almacenadas, así como también el flujo porcentual de cajas por tipo de cliente: cliente nuevo y cliente antiguo.

Para poder realizar una proyección de ingresos y que la misma se aleje en lo mínimo de la realidad, se consideró primordial calcular en primer lugar el flujo de cajas de almacenamiento que se proyecta recibir dentro del primer año. Este número se basó en el análisis de la estructura de los ingresos de las tres empresas competidoras dentro de su primer año de funcionamiento. Citando un ejemplo, FileStorage empieza sus operaciones el año 2000 y debido a que en sus primeros cinco años de vida FileStorage solo brindó el servicio de almacenamiento de archivos, se procedió a dividir sus ingresos totales por almacenamiento de cajas de su primer periodo fiscal por el precio que FileStorage actualmente cobra a sus clientes por brindar dicho servicio. Aquí se omitió la variación del precio que pudo haber ocurrido en el transcurso de los últimos 16 años, debido a que su variación es totalmente relativa y no sigue un parámetro establecido que pueda considerarse como un supuesto general, además de que se consideró que al dividir los ingresos por almacenamiento del primer año de funcionamiento para el precio actual, el cálculo del número de cajas almacenadas es más conservador. Lo que si se tomó en cuenta es el

crecimiento acumulado de la economía del país desde el año de constitución de cada una de las empresas, y se lo pondero a las tres provincias consideradas como mercado meta, y se procedió al cálculo del número de cajas.

Se realizó el mismo proceso para el cálculo del volumen de cajas de almacenamiento de las dos empresas restantes, con la variación de que Bodecomsa S.A., en sus dos primeros años además de brindar el servicio de almacenamiento de archivos, brindaba otro tipo de servicios, por lo que sus ingresos totales para que puedan ser comparables fueron reducidos en un 25% que se considera, fue el porcentaje de otro tipo de ingresos de la compañía en el 2005, año en el que empezó su operatividad. En la siguiente tabla se puede observar el cálculo aproximado del número de cajas de almacenamiento que las empresas tuvieron en su primer año:

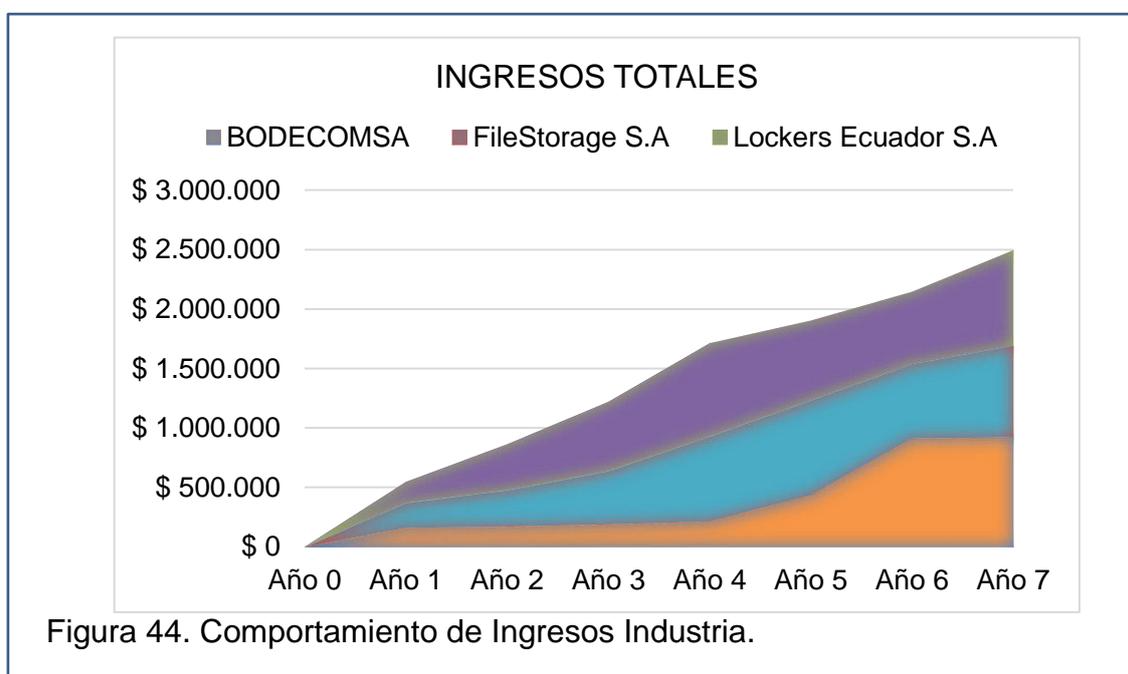
Tabla 31. Cálculo número de cajas primer año

Empresa	Ingresos Año 1	Porcentaje Ingresos Almacenamiento	Precio Almacenamiento	Año de constitución	Crecimiento Económico Acumulado	% Mercado Meta vs Mercado Nacional	Cajas Aproximadas
BODECOMSA	\$160.016	75,00%	\$ 2,25	2006	38,16%	18,00%	25224
FileStorage S.A	\$207.874	100,00%	\$ 3,00	2001	57,96%	18,00%	36484
Lockers S.A	\$176.823	100,00%	\$ 3,50	2005	46,36%	18,00%	21126
Promedio Geométrico							27611

Como resultado se considera el promedio geométrico de cajas que las tres únicas empresas existentes en la industria tuvieron en su primer año de operatividad.

El segundo factor requerido para realizar la proyección de los ingresos en los cinco primeros años de este plan de negocios es la tasa de crecimiento a utilizar. Para esto se analizó en comportamiento de los ingresos que tuvieron las empresas de la industria en sus primeros años de vida operativa.

Es importante mencionar que para realizar una planeación óptima de los ingresos se debe tomar en cuenta el hecho de que en BigFile Cía. Ltda., en sus primeros años tenderá a crecer de una manera más acelerada hasta llegar a una etapa de madurez dentro de su ciclo de vida, por eso de la importancia de analizar la curva de ingresos de las empresas dentro de la industria y ponderarla al mercado en donde se prevé implementar la empresa. En el siguiente gráfico se muestran la evolución de los ingresos de las tres empresas competidoras en sus primeros años de vida.

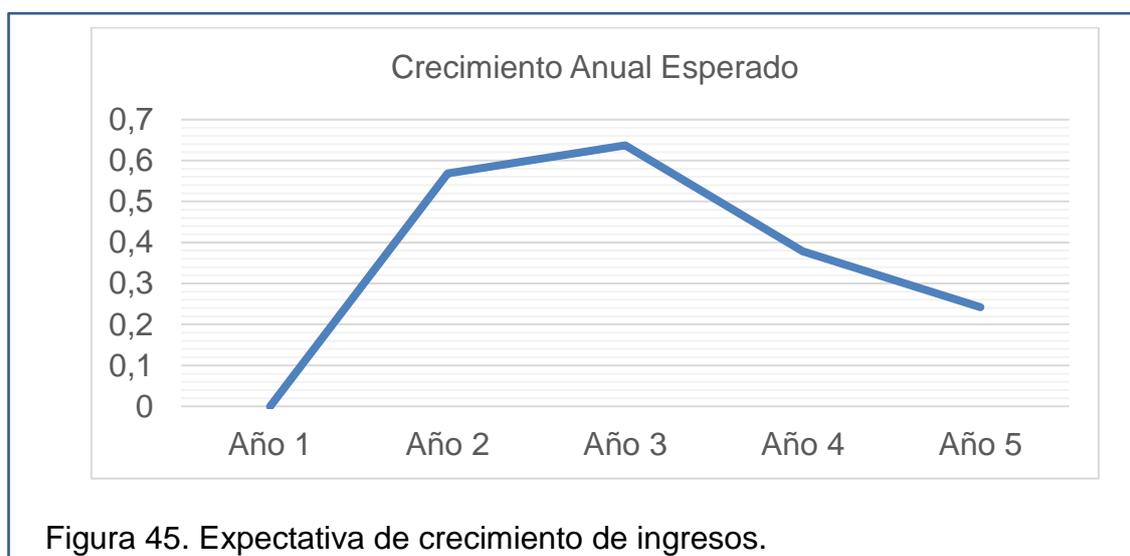


En la siguiente tabla se muestran las variaciones de los ingresos de la industria en términos porcentuales.

Tabla 32. Variación porcentual de ingresos de la industria

Variación porcentual de ingresos					
Empresa	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BODECOMSA	0,00%	7,94%	12,46%	16,55%	122,21%
FileStorage S.A	0,00%	56,20%	56,03%	71,37%	14,02%
Lockers Ecuador S.A	0,00%	142,13%	61,31%	41,01%	-16,81%

Desde estas variaciones se ha partido para establecer una curva esperada de crecimiento para Big File Cía. Ltda., durante sus primeros cinco años de vida. En los dos primeros años, el crecimiento de la empresa BODECOMSA estuvo sesgado al hecho de que sus ingresos también provenían de otras actividades ajenas al almacenamiento por lo que sería irreal tomarlos en cuenta dado que Big File Cía. Ltda., brindará solamente servicios de archivología. Lockers S.A en su primer año presenta un crecimiento demasiado alto, que para los fines conservadores de esta proyección se ha concluido que se alejan de la realidad del negocio en las provincias meta. Es por eso que para el segundo año se espera crecer en base al crecimiento de la empresa que más se parece a la de este plan de negocios como lo es File Storage. Para el tercer año el crecimiento se proyectara en base al crecimiento que tuviesen Lockers y File Storage en la ciudad de Quito. A partir del cuarto año, el nivel de ingresos de las tres empresas a pesar de presentar comportamientos muy variados, contribuirá de manera igualitaria a la determinación de la curva de crecimiento que tendrá Big File Cía. Ltda. Lo más importante para el cálculo conservador de la tasa de crecimiento esperada para este negocio es el ajuste de la misma a la realidad actual del país, los dos factores tomados en cuenta son el crecimiento económico del país y crecimiento del mercado meta. En la siguiente imagen se observa la curva de crecimiento trazada para la proyección de los ingresos en los cinco primeros periodos fiscales.



Se utilizó este crecimiento que, si bien las expectativas del negocio pueden ser mayores de acuerdo a la investigación de mercados, no pretende inflar los ingresos sino más bien acercar los números a la realidad, a sabiendas de que se espera una contracción de la economía del país para los próximos cinco años, y que a pesar de que la investigación cualitativa del mercado arrojó que una crisis económica no tiende a afectar de manera radical a las empresas de esta industria, se proyectan ingresos conservadores.

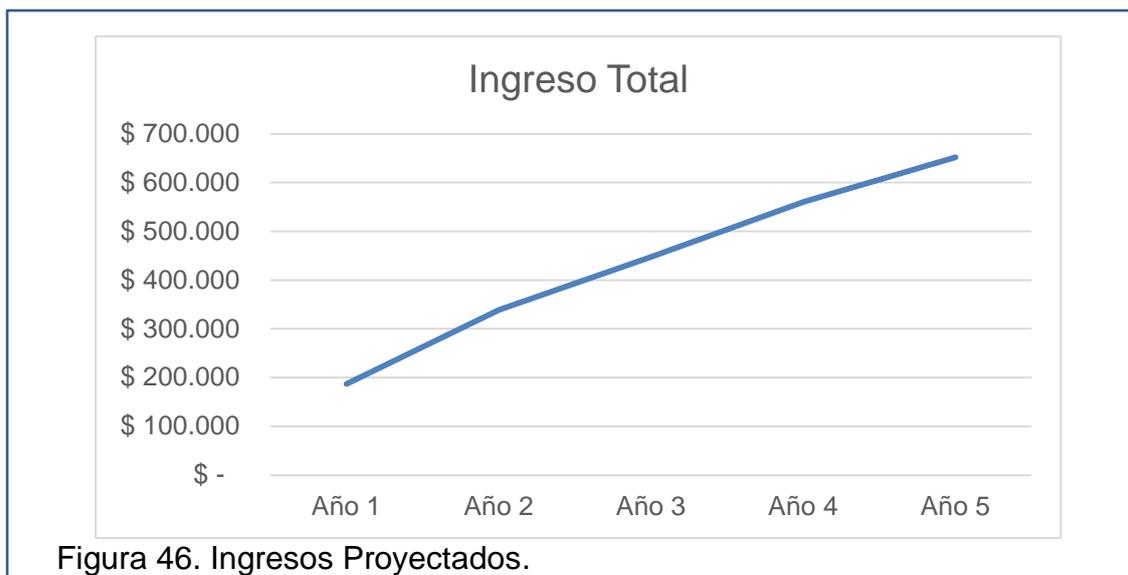
Cabe destacar que los meses en donde se presentarían menores ingresos serían enero, marzo, abril, mayo y diciembre. Esto debido a la conjetura que existe con los requerimientos por parte de las entidades gubernamentales a las empresas privadas como auditorías, verificación de pago de utilidades, obligaciones patronales y tributarias, etc.

Se espera además que la capacidad máxima de bodegaje que tendrá Big File Cía. Ltda., con sus primeras instalaciones se alcance al finalizar el segundo año.

Se ha realizado la proyección mensual de ingresos para los dos primeros años (Anexo No. 9) como también para los tres siguientes se los ha realizado anualmente como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 33. Ingresos Proyectados

Escenario esperado de Ingresos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Volumen Estimado de Ventas					
Número de Cajas Almacenamiento	27611	45305	74158	102203	126909
Número de Cajas Digitalización	20709	23152	44495	51102	55455
Número de cajas Solicitadas	12425	19487	31898	43961	47588
Precio de ventas					
Almacenamiento	\$ 2,50	\$ 2,58	\$ 2,67	\$ 2,76	\$ 2,86
Digitalización	\$ 4,50	\$ 4,65	\$ 4,81	\$ 4,97	\$ 5,14
Solicitud	\$ 2,00	\$ 2,07	\$ 2,14	\$ 2,21	\$ 2,28
Ingreso Estimado de ventas					
Servicio de Almacenamiento	\$69.029	\$117.090	\$198.140	\$282.302	\$362.392
Servicio de Digitalización	\$93.189	\$181.859	\$181.486	\$181.079	\$180.632
Servicio de Solicitud de cajas	\$24.850	\$40.291	\$68.181	\$97.142	\$108.711
Ingreso Total	\$187.067	\$339.240	\$447.808	\$560.523	\$651.735



9.3. Costos fijos y costos variables

9.3.1. Costos fijos

Los costos fijos son aquellos rubros que se incurren independientemente del volumen de ventas del servicio, al momento de realizar la proyección de los mismos por cinco años, se toma en cuenta una variación del precio de los insumos año tras año producto de la inflación, esta inflación estimada es la de diciembre del 2015 que fue de 3,38%. Los costos fijos para los 5 primeros años desde la ejecución del proyecto son los que se muestran en la tabla número 34.

El mayor rubro dentro de los costos fijos de la empresa es sin duda los sueldos y salarios del personal, para el primer año este rubro se prevé que alcance el 39,6% de los costos fijos totales.

Otro de los egresos importantes dentro de los costos fijos es el pago del arriendo donde funcionará la bodega y las oficinas. Para el primer año, este rubro representará el 12,4% de los costos fijos totales. Pese a que los accionistas son los dueños del mismo, el valor de arriendos dentro de la ciudad de Riobamba no permite que este sea menor, por lo que el mismo está determinado a la par del costo de oportunidad que se tendría al arrendar el

local a un tercero. A partir del tercer año, en donde de acuerdo a la proyección de ingresos surgirá la necesidad de arrendar otra bodega para el almacenamiento de los archivos pasivos, el costo del arriendo pasará a ser el 17,6% de los costos fijos totales. Es por eso que en el año cuarto, y dado que el flujo de efectivo lo permite, se adquirirá la bodega en la cual se empezó la empresa, por lo que el costo de arriendo a partir del cuarto año disminuirá al del arrendamiento solamente de la segunda bodega, y la primera bodega pasara a formar parte de los activos de la empresa.

Tabla 34. Costos Fijos

Costos					
	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
Costos Fijos					
Arriendo	\$ 14.400	\$ 14.887	\$ 44.887	\$ 31.014	\$ 32.062
Sueldos y Salarios	\$ 46.153	\$ 58.922	\$ 93.550	\$ 118.450	\$ 170.277
Contabilidad	\$ 4.800	\$ 4.962	\$ 5.130	\$ 5.303	\$ 5.483
Suministros	\$ 4.535	\$ 4.688	\$ 9.693	\$ 10.020	\$ 10.359
Limpieza	\$ 600	\$ 620	\$ 1.282	\$ 1.326	\$ 1.371
Seguridad	\$ 14.400	\$ 14.887	\$ 30.780	\$ 31.820	\$ 32.896
Mant. de Equipos	\$ 320	\$ 331	\$ 684	\$ 707	\$ 731
Mant. de Software	\$ 3.000	\$ 3.101	\$ 6.412	\$ 6.629	\$ 6.853
Hosting Pág. Web	\$ 750	\$ 775	\$ 802	\$ 829	\$ 857
Seguro por activos	\$ 10.084	\$ 16.545	\$ 27.083	\$ 37.325	\$ 46.348
Publicidad	\$ 7.577	\$ 11.750	\$ 14.576	\$ 18.083	\$ 22.433
Mant. del Vehículo	\$ 3.168	\$ 3.275	\$ 6.772	\$ 7.000	\$ 10.405
Servicios Básicos	\$ 2.844	\$ 2.940	\$ 6.079	\$ 6.284	\$ 6.497
Mov. Vendedores	\$ 3.840	\$ 3.970	\$ 6.156	\$ 6.364	\$ 8.772
Total Costos Fijos	\$ 116.470	\$ 141.653	\$ 253.886	\$ 281.156	\$ 355.342

Dentro de los costos fijos se detalla un costo importante, el cual es el seguro. La aseguradora proveedora del mismo tiene experiencia en salvaguardar este tipo de empresas. Cabe destacar que, tal como lo dice en el contrato del anexo número 3, la empresa solo se responsabilizara por un valor máximo por caja de \$10 dólares americanos, en caso de que algún suceso imprevisto pueda afectar la calidad del servicio. El seguro a contratar cubrirá la totalidad de las cajas almacenadas en la empresa.

La movilización de la fuerza de ventas es también un rubro importante dentro de los costos fijos, cabe destacar que mientras el negocio siga creciendo este costo no tendrá tanta proporcionalidad como el de la movilización del personal logístico, debido a que cada vez la fuerza de ventas tendrá que movilizarse menos, por el mismo hecho de que las ventas ya se han concretado, y el soporte se lo puede realizar vía telefónica.

La contabilidad al igual que la publicidad, serán manejadas por empresas especializadas, debido a que se llegó a la conclusión que, la contratación de un contador de planta o de una persona de marketing, inflaría los gastos operativos.

Además se contrató el servicio de seguridad las 24 horas del día, debido a que la seguridad es el valor más importante que se pretende ofrecer.

Es importante destacar el incremento sustancial de los costos a partir del tercer año; periodo en el cual se espera ampliar la empresa a dos bodegas.

En el anexo número 10 se detallan los costos fijos, sus precios y el proveedor correspondiente.

9.3.2. Costos variables

En el caso de Big File Cía. Ltda., los costos variables constituyen el valor total del costo de ventas, y esto debido a que no existe producción de ninguna índole. Existen solamente dos rubros que lo constituyen. El primero de estos es el costo de las cajas de cartón. Este insumo se puede considerar como el elemento principal para el funcionamiento del negocio, y se encuentra supeditado de manera directamente proporcional al volumen de ventas que se tenga a través del tiempo. El proveedor de estas cajas será Macro Pack Cía. Ltda., y el costo unitario de cada caja es de \$0,75. (MacroPack del Ecuador, 2016).

La movilización de las cajas desde y hacia la empresa es el segundo costo a incurrir y será un factor importante que constituirá los costos variables, ya que este será el rubro que cubra todos los movimientos que el personal de BigFile Cía. Ltda., deberá realizar para el otorgamiento del servicio al cliente final.

En la siguiente tabla se puede apreciar la evolución de los costos variables ajustados al índice de crecimiento de ventas y a la inflación:

Tabla 35. Costos Variables

Costos					
	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
Costos Variables					
Cajas de Cartón	\$ 21.676	\$ 23.724	\$ 25.965	\$ 28.419	\$ 31.104
Movilización Logística	\$ 3.168	\$ 3.126	\$ 3.232	\$ 6.682	\$ 6.908
Total Costos Variables	\$ 24.844	\$ 26.850	\$ 29.197	\$ 35.101	\$ 38.012

En el anexo número 12 se pueden apreciar los roles de pagos proyectados, en donde se detallan todas las obligaciones patronales a cubrir por la empresa. En ningún caso se otorgarán contratos temporales a los trabajadores o de medio tiempo. Al iniciar el contrato laboral, el trabajador entra a la empresa con todos los beneficios de ley y con un contrato indefinido.

9.4. Margen bruto y margen operativo

Durante toda la vida productiva de la empresa, se prevé que el margen bruto se mantenga en un nivel de no más del 88% esto debido a que el costo de ventas es bajo, y mucho menos significativo que los costos fijos en términos financieros.

El margen operativo muestra de manera más clara el margen de contribución a la utilidad que los ingresos tendrán en la empresa (CNMV, 2016). Se espera

que estos tengan un crecimiento sostenido, por lo que se los ha proyectado como tal.

Se empezará con un margen operativo del 24,98%, y se prevé alcanzar al final de quinto periodo un 39,08% de contribución operativa. La empresa presenta un margen operativo mayor al de las empresas de la industria, y esto debido a que no se mantendrán oficinas externas, todo el sistema operacional se concentrará en las mismas bodegas. Es importante destacar que el costo de arrendamiento de la bodega influye positivamente para que los costos no se inflen y por tanto la utilidad sea mayor, esto se debe a que el arriendo tiene un costo menor al que las empresas de la industria deben pagar, y esto se debe a que el mercado inmobiliario en Riobamba es más barato que dentro de las ciudades grandes.

En la siguiente tabla se puede observar los índices de contribución: bruta, operacional y neta.

Tabla 36. Margen de ganancia Big File Cía. Ltda.

Indicador	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen Bruto	87,24%	85,57%	87,36%	86,44%	86,07%
Margen Operativo	24,98%	32,13%	34,50%	42,06%	39,08%
Margen Neto	11,59%	18,85%	21,32%	25,96%	24,31%

Tabla 37. Margen de ganancia industria.

2014			
Empresas	Margen Bruto	Margen Operativo	Margen Neto
FILESTORAGE S.A.	67,4%	33,4%	19,2%
LOCKERS ECUADOR S.A.	79,9%	28,4%	12,8%
BODECOMSA	87,4%	39,3%	27,3%

9.5. Estado de resultados proyectado

El estado de resultados para la empresa Big File Cía. Ltda., muestra el comportamiento que tendrá la utilidad neta del proyecto supeditada a las proyecciones que se han hecho en cuanto a ingresos y costos. Es importante recordar que los ingresos han sido proyectados en base a una tasa similar con la que la industria creció en sus primeros años de vida, y ajustada a las circunstancias económicas actuales (Cepeda, 2016). El costo de ventas es la suma de tres rubros que son sueldos y salarios de la mano de obra directa, que se ajustan de acuerdo a los beneficios de ley y a la proyección con que se incrementaran los sueldo nominales; el costo por la adquisición de las cajas de cartón, que han sido calculados de manera proporcional a la proyección de ingresos; y el costo de movilización logística. La utilidad bruta, que es la diferencia entre los ingresos y los costos de venta, costos que en este subtítulo han sido los únicos en ser mencionados, se considera alta a razón de que más de la mitad de los ingresos forman parte de esta, a través de los 5 años proyectados; esto se debe a que el siguiente rubro, que son los gastos operativos, están constituidos por todos los costos fijos que la empresa pretende tener. Costos fijos altos, que hacen que la contribución operativa disminuya significativamente en comparación al margen bruto. Los gastos de interés, están dados por el pago de las obligaciones anuales por la adquisición de la deuda que se requiere para cubrir el 40% de la inversión inicial, y su amortización se la muestra en el anexo número 13.

La depreciación de los activos se muestra en el anexo número 14 y los valores que forman parte de los gastos de constitución en el anexo número 15.

El pago de las demás obligaciones, tanto patronales como impositivas, dan como resultado una utilidad neta, que desde el primer año se espera sea positiva y creciente por los siguientes 5 periodos.

Tabla 38. Estado de Resultados

Estado de Resultados Proyectado					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ingresos Actividades Ordinarias</i>					
Ingresos Almacenamiento	\$ 69.029	\$117.090	\$198.140	\$282.302	\$362.392
Ingresos Digitalización	\$ 93.189	\$107.707	\$213.991	\$254.072	\$285.033
Ingresos Otras Solicitudes	\$ 24.850	\$ 40.291	\$ 68.181	\$ 97.142	\$108.711
Ingresos Totales	\$ 187.067	\$265.088	\$480.313	\$633.517	\$756.136
<i>Costo de ventas</i>					
Cajas de Cartón	\$ 20.709	\$ 35.127	\$ 57.499	\$ 79.243	\$ 98.399
Movilización Logística	\$ 3.168	\$ 3.126	\$ 3.232	\$ 6.682	\$ 6.908
Costos Totales	\$ 23.877	\$ 38.253	\$ 60.730	\$ 85.926	\$105.307
Utilidad Bruta	\$ 163.191	\$226.835	\$419.582	\$547.591	\$650.829
<i>Gastos Operacionales</i>					
Gastos de Operación	\$ 116.470	\$141.653	\$253.886	\$281.156	\$355.342
Utilidad Operacional	\$ 46.721	\$ 85.182	\$165.697	\$266.436	\$295.487
<i>Gasto Pre-Operativos y de Constitución</i>	\$ 3.206	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Gasto de Depreciación</i>	\$ 4.832	\$ 4.832	\$ 7.401	\$ 15.901	\$ 17.274
Utilidad antes de Impuestos, Interés y Participaciones	\$ 38.683	\$ 80.349	\$158.296	\$250.535	\$278.213
<i>Gastos de Interés</i>	\$ 5.980	\$ 4.989	\$ 3.836	\$ 2.496	\$ 937
Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	\$ 32.703	\$ 75.360	\$154.459	\$248.039	\$277.276
<i>15% Participación trabajadores</i>	\$ 4.905,41	\$ 11.304	\$ 23.169	\$ 37.206	\$ 41.591
Utilidad antes de Impuestos	\$ 27.797	\$ 64.056	\$131.290	\$210.833	\$235.685
<i>Impuesto a la renta (22%)</i>	\$ 6.115,41	\$ 14.092	\$ 28.884	\$ 46.383	\$ 51.851
Utilidad Neta	\$ 21.682	\$ 49.964	\$102.407	\$164.450	\$183.834

9.6. Adquisiciones

El valor del capital social se mantiene en la proyección de este plan de negocios, como se podrá observar más adelante en el estado de situación. La necesidad de espacio para el almacenamiento, movilidad e insumos, harán que la empresa vaya adquiriendo activos desde el inicio del tercer año. Quizás la adquisición más importante será la que se realice en el cuarto año, y es la adquisición de la bodega con la que se empezará el presente proyecto. Esta adquisición se la realizará a uno de los accionistas de este negocio, por lo que se facilita la misma. Otra de las adquisiciones importantes serán las del vehículo montacargas y el vehículo de transporte de cajas. Cabe destacar que esta necesidad se da, debido que a partir del tercer año se contará no solo con una bodega, sino con dos bodegas de almacenamiento; por lo que se tendrá que adquirir todos los activos para adecuar la nueva bodega. El precio al que se espera adquirir estos activos, ha sido proyectado basado en el aumento de precios que tienen estos tipos de activos dentro del Ecuador. Todas las adquisiciones se las puede observar en la tabla número 39, y su detalle en el anexo número 8.

Tabla 39. Adquisiciones y Renovaciones

Costo de las adquisiciones				
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres Oficina	\$ 0	\$ 336	\$ 0	\$ 359
Escritorios	\$ 0	\$ 214	\$ 0	\$ 228
Sillas Oficina	\$ 0	\$ 61	\$ 0	\$ 66
Teléfonos	\$ 0	\$ 61	\$ 0	\$ 65
Divisores modulares	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Sofá Recepción	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Sillas Clientes	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Equipos de Computación	\$ 0	\$ 4.127	\$ 0	\$ 6.692
Scanner	\$ 0	\$ 1.281	\$ 0	\$ 2.739
Computadoras	\$ 0	\$ 2.559	\$ 0	\$ 3.647
Impresoras	\$ 0	\$ 286	\$ 0	\$ 306
Maquinaria y Equipos	\$ 0	\$ 16.390	\$ 0	\$ 0
Vehículo Montacargas	\$ 0	\$ 16.390	\$ 0	\$ 0
Vehículos y medios de transporte	\$ 25.545	\$ 0	\$ 0	\$ 27.272
Vehículo HINO CITY	\$ 25.545	\$ 0	\$ 0	\$ 27.272
Muebles y Enseres Bodega	\$ 0	\$ 11.980	\$ 0	\$ 103
Perchas metálicas	\$ 0	\$ 5.828	\$ 0	\$ 0
Sensores de humo	\$ 0	\$ 913	\$ 0	\$ 0
Sensores de humedad	\$ 0	\$ 1.282	\$ 0	\$ 0
Cámaras de Seguridad	\$ 0	\$ 1.352	\$ 0	\$ 0
Central contra incendio	\$ 0	\$ 1.267	\$ 0	\$ 0
Mesas industriales	\$ 0	\$ 855	\$ 0	\$ 0
Balanza Industrial	\$ 0	\$ 182	\$ 0	\$ 0
Señalización	\$ 0	\$ 157	\$ 0	\$ 0
Sillas Bodega	\$ 0	\$ 144	\$ 0	\$ 103
Instalaciones y edificios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

9.7. Estado de situación

Como se puede observar en la tabla número 40, los activos corrientes de la empresa Big File Cía. Ltda., estarán compuestos de tres rubros importantes: las cuentas por cobrar, el inventario de cajas de cartón mantenidos al fin de cada periodo para la ejecución del servicio en el siguiente periodo inmediato y el efectivo.

Para el importe de las cuentas por cobrar, se espera que la cartera de deudores sea el 10% de las ventas totales al final de cada periodo, con el fin de mantener una liquidez óptima. Los términos de cobro, tal como se lo puede observar en el contrato del anexo número 3 estarán pactados en 30 días a partir de la culminación del mes del servicio. La industria maneja un periodo de cobro por sus servicios promedio de 44 días.

El inventario de cajas a mantener en stock está ajustado bajo política de la empresa en un 50% de las ventas totales del periodo inmediato anterior.

Los activos no corrientes por su parte, variarán a partir del tercer año que es cuando se espera realizar las adquisiciones de activos que muestra la tabla anterior y que servirán para crecimiento en función del nivel de almacenamiento de la empresa; el mayor crecimiento porcentual por su parte se presentará en el cuarto año, debido a la adquisición del mayor de los activos de la empresa, la bodega.

Los pasivos corrientes estarán compuestos de cuentas por pagar e impuestos por pagar. Las cuentas por pagar se forman por los deberes con el único proveedor que permite realizar los pagos de forma prorrateada: el proveedor de las cajas de cartón; ya que los sueldos y la movilización son rubros que se deben cancelar de forma inmediata. La cláusula de pago por las cajas de cartón al proveedor permitirá mantener una cartera de cuentas por pagar del 10% del total de las compras realizadas en el año, y un incremento anual

máximo del 5%. El establecer un acuerdo con el proveedor de las cajas de cartón desde el primer año resultará de suma importancia para la consecución de los objetivos financieros; de acuerdo con la investigación realizada, el proveedor brinda un plazo máximo de pago de obligaciones de hasta 90 días. La industria maneja un periodo de cuentas por pagar promedio de 75 días. En la firma del contrato con el proveedor de cajas se pretenderá establecer un precio en el largo plazo y que solo se ajuste al índice inflacionario, esto en aras de que se puedan optimizar los costos del servicio en el largo plazo.

Dentro del pasivo no corriente se encuentran los pagos que se deben realizar para cubrir el total de la única deuda adquirida en la ejecución del proyecto. Esta deuda será cancelada en su totalidad al término de los cinco primeros años desde la implementación.

El patrimonio por su parte, sufre cambios sustanciales a partir del primer año. Y esto se debe a la acumulación de las utilidades que tendrá la empresa desde que haya utilidad neta positiva, y de acuerdo a esta proyección será desde el primer periodo. Como política se determinó que esta acumulación será del 75% del total de la utilidad neta al finalizar cada periodo fiscal, por lo que los accionistas percibirán réditos de su inversión desde el primer año de funcionamiento, lo que torna a la inversión inicial mucho más atractiva para los mismos. La otra parte de las utilidades se las reinvertirá en la adquisición de activos, la cual después de realizada la proyección financiera se la encontró suficiente para cubrir todas estas inversiones, por lo que la política de reparto de utilidades a los accionistas no cambiará en ninguna período.

Tabla 40. Estado de Situación

Estado de Situación						
	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos	\$ 105.128	\$ 127.367	\$174.624	\$ 274.976	\$ 427.512	\$ 526.912
Activos Corrientes	\$ 39.928	\$ 67.000	\$ 93.545	\$ 168.464	\$ 251.901	\$ 334.149
Efectivo	\$ 39.928	\$ 44.171	\$ 58.713	\$ 107.680	\$ 171.039	\$ 236.027
Cuentas x cobrar	\$ -	\$ 18.707	\$ 26.509	\$ 48.031	\$ 63.352	\$ 75.614
Inventario	\$ -	\$ 4.122	\$ 8.323	\$ 12.753	\$ 17.510	\$ 22.508
Activos No Corrientes	\$ 65.200	\$ 60.367	\$ 81.080	\$ 106.512	\$ 175.611	\$192.763
Instalaciones y Edificios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 85.000	\$ 85.000
Maquinaria y Equipos	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 16.000	\$ 32.390	\$ 32.390	\$ 32.390
Vehículos y M. Transporte	\$ 25.000	\$ 25.000	\$ 50.545	\$ 50.545	\$ 50.545	\$ 77.817
Muebles y Enseres Oficina	\$ 3.304	\$ 3.304	\$ 3.304	\$ 3.640	\$ 3.640	\$ 3.999
Muebles y Enseres Bodega	\$ 10.351	\$ 10.351	\$ 10.351	\$ 22.331	\$ 22.331	\$ 22.434
Equipos de Computo	\$ 4.660	\$ 4.660	\$ 4.660	\$ 8.786	\$ 8.786	\$ 15.478
Medios Digitales	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000
Software	\$ 3.885	\$ 3.885	\$ 3.885	\$ 3.885	\$ 3.885	\$ 3.885
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ -4.832	\$ -9.665	\$ -17.066	\$ -32.966	\$ -50.240
Pasivos	\$ 42.051	\$ 48.029	\$ 57.813	\$ 81.361	\$ 110.559	\$ 118.042
Pasivos Corrientes	\$ -	\$ 12.056	\$ 28.909	\$ 60.678	\$ 99.438	\$ 118.042
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 1.035	\$ 3.513	\$ 8.625	\$ 15.849	\$ 24.600
Impuestos por pagar	\$ -	\$ 11.021	\$ 25.396	\$ 52.053	\$ 83.589	\$ 93.442
Pasivos No Corrientes	\$ 42.051	\$ 35.973	\$ 28.904	\$ 20.683	\$ 11.121	\$ 0
Deuda largo plazo	\$ 42.051	\$ 35.973	\$ 28.904	\$ 20.683	\$ 11.121	\$ 0
Patrimonio	\$ 63.077	\$ 79.338	\$116.811	\$ 193.616	\$ 316.953	\$ 408.870
Capital Social	\$ 63.077	\$ 63.077	\$ 63.077	\$ 63.077	\$ 63.077	\$ 63.077
Utilidades retenidas	\$ -	\$ 16.261	\$ 53.734	\$ 130.539	\$ 253.877	\$ 345.794

9.8. Flujo de efectivo actual y proyectado

Tal como se puede apreciar en la tabla número 41, el efectivo estará influenciado por las actividades de financiamiento e inversión en el primer año, y por las actividades operacionales de ahí en adelante.

Las actividades operacionales estarán influenciadas positivamente por el flujo de dinero inyectado por la utilidad neta, que desde el primer año de operaciones se espera sea positivo.

Las actividades de inversión estarán compuestas por la inversión inicial en los activos y capital de trabajo del primer año; y la adquisición de nuevos activos al a partir del tercero. Estas adquisiciones no requerirán incurrir a una nueva deuda, debido a la alta liquidez que se espera manejar durante toda la proyección.

Las actividades de financiamiento tenderán a decrecer a partir del año uno debido al pago anual sobre el capital de la deuda adquirida junto con los pagos de los dividendos a los accionistas.

Tabla 41. Estado de Flujos de Efectivo

Estado de Flujo de Efectivo						
	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades Operacionales	\$ -	\$15.741	\$ 59.647	\$ 115.623	\$ 199.034	\$202.452
Utilidad Neta	\$ -	\$21.682	\$ 49.964	\$102.407	\$164.450	\$183.834
(+)Depreciación	\$ -	\$ 4.832	\$ 4.832	\$ 7.401	\$ 15.901	\$ 17.274
(-)Δ Cuentas por cobrar	\$ -	\$-18.707	\$ -7.802	\$-21.522	\$ -15.320	\$ -12.262
(+)Δ Cuentas por pagar	\$ -	\$ 1.035	\$ 2.477	\$ 5.112	\$ 7.224	\$ 8.751
(-)Δ Inventarios	\$ -	\$-4.122	\$ -4.200	\$ -4.431	\$ -4.756	\$ -4.998
(+)Δ Impuestos	\$ -	\$11.021	\$ 14.376	\$ 26.656	\$ 31.536	\$ 9.853
Actividades de Inversión	\$-65.200	\$ -	\$ -25.545	\$ -32.833	\$ -85.000	\$ -34.426
Adquisición de Activos	\$-65.200		\$ -25.545	\$ -32.833	\$ -85.000	\$ -34.426
Actividades de Financiamiento	\$105.128	\$-11.498	\$ -19.560	\$ -33.823	\$ -50.674	\$-103.038
(-)Δ Deuda Largo Plazo	\$ 42.051	\$-6.078	\$ -7.069	\$ -8.221	\$ -9.562	\$ -11.121
(+)Δ Capital	\$ 63.077	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pago de Dividendos		\$-5.420	\$ -12.491	\$ -25.602	\$ -41.112	\$ -91.917
Incremento Neto en Efectivo	\$ 39.928	\$ 4.243	\$ 14.542	\$ 48.967	\$ 63.360	\$ 64.988
Efectivo Principios de Periodo	\$ -	\$39.928	\$ 44.171	\$ 58.713	\$107.680	\$171.039
Total efectivo Final del Periodo	\$ 39.928	\$44.171	\$ 58.713	\$107.680	\$171.039	\$236.027

9.9. Punto de Equilibrio

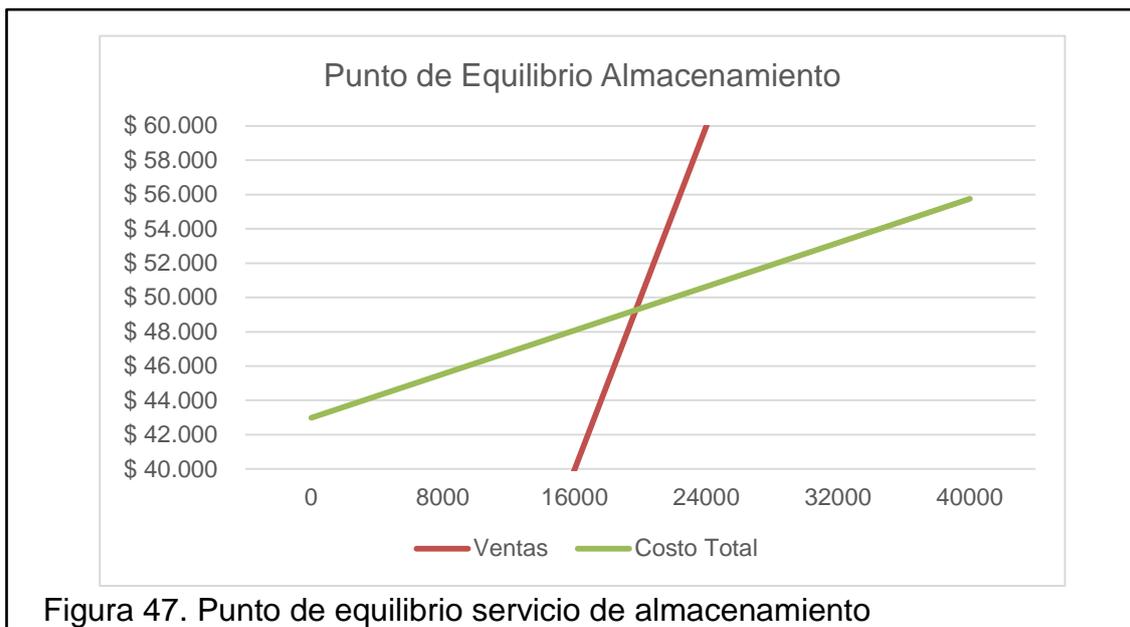
El punto de equilibrio se refiere a la cantidad en volumen necesaria para que los ingresos referentes a las ventas cubran a los costos, tanto fijos como variables, es decir, cuando la utilidad sea igual a 0. La fórmula para el cálculo del punto de equilibrio en unidades viene dada por los costos fijos totales, divididos para el precio unitario menos el costo variable unitario (Ross, 2012).

En esta empresa, al tener tres tipos de servicios que generan ingresos, y solamente un costo de ventas y un costo variable; para calcular el punto de equilibrio se procedió a ponderar los costos fijos y costos variables en relación al porcentaje que cada uno de los servicios tiene dentro del ingreso total (Valeri, 2015). El punto de equilibrio total se alcanzará en el décimo mes desde la puesta en marcha del proyecto. Para el servicio de almacenamiento, el punto de equilibrio se alcanzaría con un valor de \$49.266 en ventas (Tabla 42). Para el servicio de digitalización de archivos, el punto de equilibrio se alcanzaría con un valor de \$66.509 en ventas (Tabla 43). Para el servicio de solicitud de documentos, el punto de equilibrio se alcanzaría con un valor de \$17.735 en ventas (Tabla 44).

9.9.1 Punto de equilibrio servicio de almacenamiento

Tabla 42. Punto de equilibrio servicio de almacenamiento

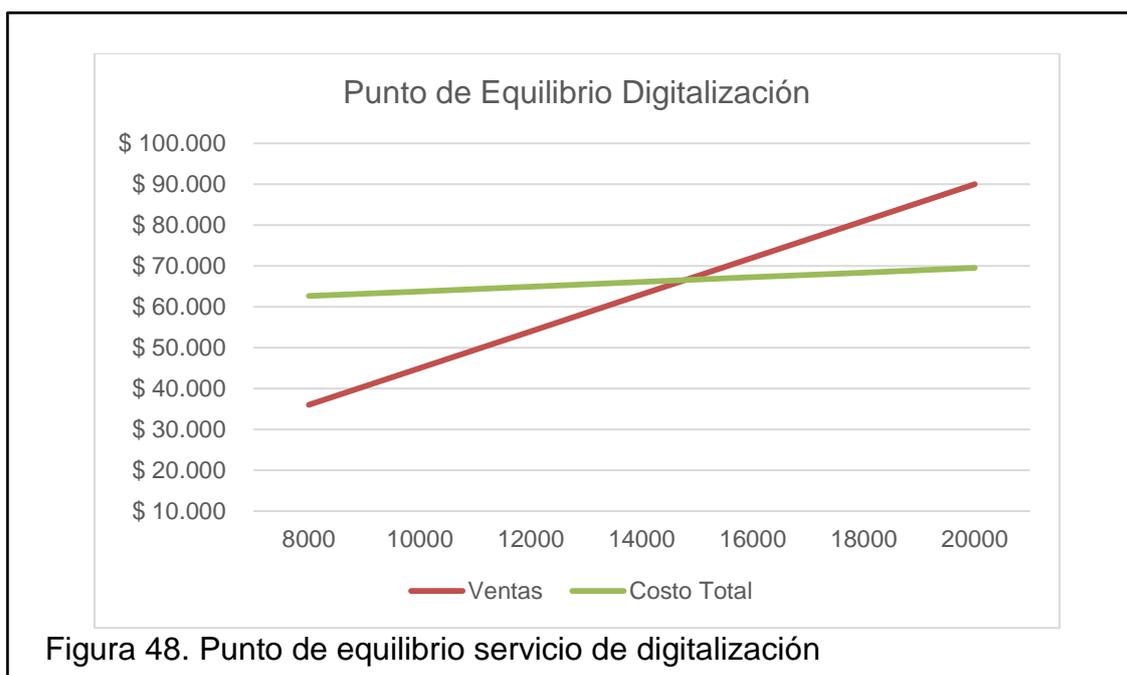
Punto de Equilibrio		
Unidades	Ventas	Costo Total
0	\$ -	\$ 42.978
8000	\$ 20.000	\$ 45.531
16000	\$ 40.000	\$ 48.083
19706	\$ 49.266	\$ 49.266
24000	\$ 60.000	\$ 50.636
32000	\$ 80.000	\$ 53.189
40000	\$ 100.000	\$ 55.742
48000	\$ 120.000	\$ 58.294



9.9.2 Punto de equilibrio servicio de digitalización

Tabla 43. Punto de equilibrio servicio de digitalización

Punto de Equilibrio		
Unidades	Ventas	Costo Total
6000	\$ 27.000	\$ 61.466
8000	\$ 36.000	\$ 62.615
10000	\$ 45.000	\$ 63.764
12000	\$ 54.000	\$ 64.912
14000	\$ 63.000	\$ 66.061
14780	\$ 66.509	\$ 66.509
16000	\$ 72.000	\$ 67.210
18000	\$ 81.000	\$ 68.359
20000	\$ 90.000	\$ 69.507



9.9.3 Punto de equilibrio servicio de solicitud de documentos

Tabla 44. Punto de equilibrio servicio de solicitud de documentos.

Punto de Equilibrio		
Unidades	Ventas	Costo Total
0	\$ -	\$ 15.472
3000	\$ 6.000	\$ 16.238
6000	\$ 12.000	\$ 17.004
8868	\$ 17.736	\$ 17.736
9000	\$ 18.000	\$ 17.769
12000	\$ 24.000	\$ 18.535
15000	\$ 30.000	\$ 19.301
18000	\$ 36.000	\$ 20.067

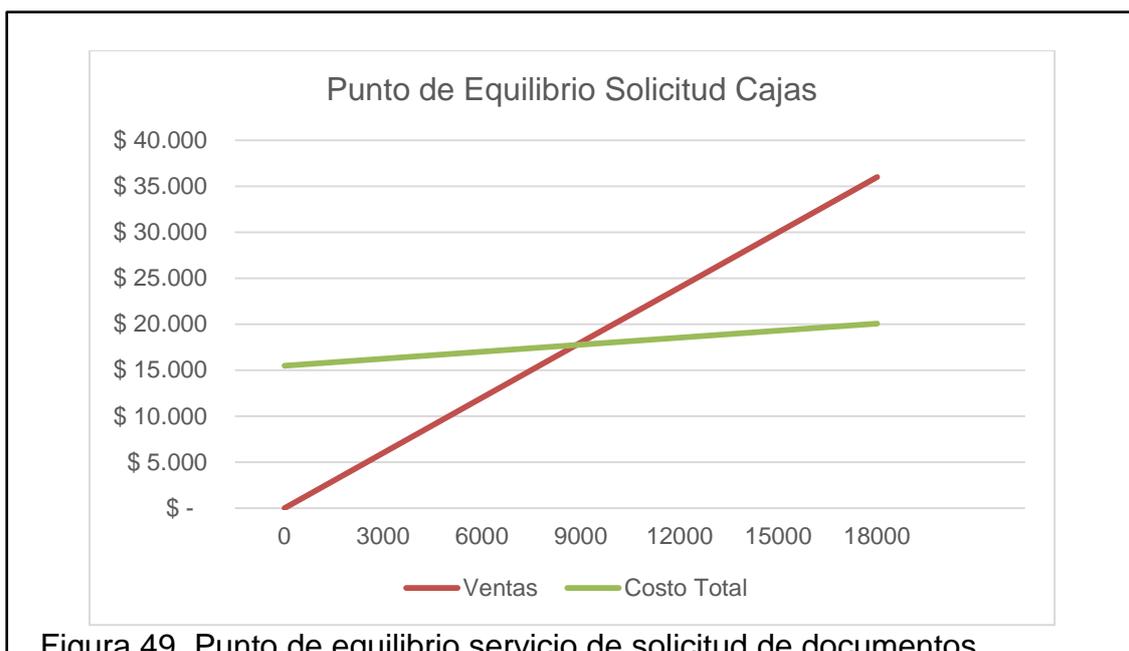


Figura 49. Punto de equilibrio servicio de solicitud de documentos

9.10. Control de costos importantes

Debido a que el nivel de ingresos es el factor más crítico dentro de la proyección de rentabilidad dentro de este plan de negocios, se han planteado tres escenarios en los cuales se proyecten tres diferentes situaciones a las que la empresa podría enfrentarse. Se proyectarán el estado de resultados y el flujo de caja ante los cambios en el nivel de ingresos.

Los escenarios a ser analizados serán:

Escenario Optimista: Se proyecta una tasa de crecimiento igual a la que tuvo en sus inicios la empresa con mayor participación en el mercado. El número de cajas almacenadas en el primer año se proyecta serían las mismas cajas que FileStorage recibió en su primer año, ajustadas solamente al mercado meta de BigFile Cía. Ltda. Con la cual se alcanza la máxima capacidad de las dos bodegas a mediados del cuarto año. Lo que obliga a la empresa a ampliar su capacidad de bodegaje arrendando una bodega adicional. El número de personal y los activos también se incrementan de acuerdo a la necesidad.

Escenario Esperado: Se proyecta un crecimiento de ingresos de acuerdo al crecimiento histórico de las empresas de la industria cuando empezaron sus operaciones. Se prevé alcanzar la capacidad máxima de almacenamiento de la bodega en el tercer año, por lo que se arrienda otra bodega. Se adquiere una bodega en el cuarto año, convirtiéndose esta en el mayor activo de la empresa.

Escenario Pesimista: Se proyecta un crecimiento de ingresos menor al del promedio de la industria en un 25% en sus primeros años. Se planea también que la acogida hacia el nuevo servicio no sea la esperada en el primer año, por lo cual se proyectan los ingresos con el 60% del número de cajas promedio que la industria recibió en su primer año de vida. Se lograría alcanzar el 96,2% de la capacidad máxima de la primera bodega al termino del quinto año por lo que no habría la necesidad de arrendar otra bodega. No existirían los medios ni tampoco la liquidez suficiente para adquirir una bodega propia.

9.10.1. Análisis de sensibilidad – Estado de Resultados

Escenario Optimista

En el caso de que los ingresos sean los presentados en la tabla número 45, la utilidad neta para el primer año pasa a ser de \$41,919; lo cual es un aumento de más 4 veces el nivel de ingresos en el primer año.

Los costos fijos aumentarían para el año dos un 6,3% debido al incremento del personal contratado. Cabe recalcar que el aumento de estos costos se debe también al pago del arriendo desde mediados del cuarto año por el alquiler de una tercera bodega para el almacenamiento de los activos.

En el quinto año los costos fijos serían 7,9% mayores a los costos fijos proyectados de ese mismo año, pero en un escenario más conservador como lo es el escenario esperado.

El gasto de depreciación a partir del tercer año variaría en 3,6% respecto a los mismos pero en un escenario esperado, y esto debido a que desde ese periodo

se comenzarían a adquirir activos de acuerdo a las necesidades del negocio. En el cuarto año se realizaría la adquisición de activos mayor, debido a la necesidad de implementar una bodega adicional.

Se manejaría un incremento del margen operativo en el primer año del 30,6% y a finales del quinto se manejaría una contribución operacional del 51,1%; lo cual significaría superar a los tres competidores nacionales.

Tabla 45. Estado de Resultados Escenario Optimista

Estado de Resultados Proyectado					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ingresos Actividades Ordinarias</i>					
Ingresos Almacenamiento	\$ 91.210	\$ 138.456	\$ 209.964	\$ 346.157	\$ 399.681
Ingresos Digitalización	\$ 123.134	\$ 124.611	\$ 226.761	\$ 311.541	\$ 359.713
Ingresos Otras Solicitudes	\$ 32.836	\$ 49.844	\$ 75.587	\$ 124.617	\$ 143.885
Ingresos Totales	\$ 247.180	\$ 312.911	\$ 512.311	\$ 782.315	\$ 903.279
<i>Costo de ventas</i>					
Sueldos y Salarios	\$ 19.505	\$ 30.021	\$ 48.272	\$ 69.000	\$ 83.223
Cajas de Cartón	\$ 27.363	\$ 40.179	\$ 58.938	\$ 93.991	\$ 104.976
Movilización Logística	\$ 3.168	\$ 3.126	\$ 3.232	\$ 6.682	\$ 6.908
Costos Totales	\$ 50.036	\$ 73.326	\$ 110.441	\$ 169.673	\$ 195.106
Utilidad Bruta	\$ 197.144	\$ 239.586	\$ 401.870	\$ 612.643	\$ 708.172
<i>Gastos Operacionales</i>					
Gastos de Operación	\$ 121.481	\$ 140.153	\$ 210.473	\$ 231.213	\$ 293.464
Utilidad Operacional	\$ 75.663	\$ 99.433	\$ 191.396	\$ 381.429	\$ 414.708
<i>Gasto Pre-Operativos y de Constitución</i>	\$ 3.206	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Gasto de Depreciación</i>	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 7.092	\$ 19.632	\$ 22.831
Utilidad antes de Impuestos, Interés y Participaciones	\$ 68.951	\$ 95.927	\$ 184.305	\$ 361.797	\$ 391.878
<i>Gastos de Interés</i>	\$ 5.725	\$ 4.776	\$ 3.673	\$ 2.389	\$ 897
Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	\$ 63.226	\$ 91.151	\$ 180.632	\$ 359.408	\$ 390.981
<i>15% Participación trabajadores</i>	\$ 9.484	\$ 13.673	\$ 27.095	\$ 53.911	\$ 58.647
Utilidad antes de Impuestos	\$ 53.742	\$ 77.479	\$ 153.537	\$ 305.497	\$ 332.334
<i>Impuesto a la renta (22%)</i>	\$ 11.823	\$ 17.045	\$ 33.778	\$ 67.209	\$ 73.113
Utilidad Neta	\$ 41.919	\$ 60.433	\$ 119.759	\$ 238.287	\$ 259.220

Tabla 46. Margen de ganancia Escenario Optimista

Indicador	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen Bruto	79,76%	76,57%	78,44%	78,31%	78,40%
Margen Operativo	30,61%	31,78%	37,36%	50,74%	51,06%
Margen Neto	16,96%	19,31%	23,38%	31,77%	32,11%

Escenario Esperado

En la tabla número 38 se muestra el estado de resultados, y en la tabla número 37 el margen de ganancia frente a un escenario esperado.

Escenario Pesimista

Dentro de un escenario pesimista, la utilidad neta para el primer año pasa a ser negativa con una pérdida del \$5.735,67. La utilidad neta del segundo año se recupera positivamente llegando a ser de \$3.057,10. Alcanzando una utilidad al final del quinto año de \$74.901,23. El margen operativo de ganancia para el primer año es de 5,49%. Ya que recién en el segundo año se contabiliza utilidad, el margen neto para el segundo año es de 2,34%.

Para reducir los costos se tomarían las siguientes medidas: reducir los salarios en un 35% con respecto al escenario esperado, por lo que se correría el riesgo de una baja en la productividad del personal. No se contrata personal en los 3 primeros años debido a que no se considera necesario. Se reducen también los gastos en publicidad en un 40%, en donde se limitan a hacer campañas publicitarias estáticas y directas; ya no de medios. Se corta el presupuesto a la mitad en lo que tiene que ver a suministros de oficina. El servicio de limpieza lo realizará un empleado un día a la semana, desde el gerente general hasta un operador logístico, sin excepción alguna. La tercerización de la contabilidad pasa a manos del gerente general en los dos primeros años. Se reparten las utilidades a los inversores desde el segundo año debido a la pérdida en el primero.

Tabla 47. Estado de Resultados Escenario Pesimista

Estado de Resultados Proyectado					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ingresos Actividades Ordinarias</i>					
Ingresos Almacenamiento	\$ 41.417	\$ 57.857	\$ 80.757	\$ 105.914	\$ 136.736
Ingresos Digitalización	\$ 55.913	\$ 52.072	\$ 87.218	\$ 95.323	\$ 123.062
Ingresos Otras Solicitudes	\$ 14.910	\$ 20.829	\$ 29.073	\$ 38.129	\$ 49.225
Ingresos Totales	\$ 112.240	\$ 130.758	\$ 197.047	\$ 239.366	\$ 309.023
<i>Costo de ventas</i>					
Sueldos y Salarios	\$ 9.715	\$ 11.190	\$ 11.988	\$ 19.266	\$ 20.642
Cajas de Cartón	\$ 12.425	\$ 16.790	\$ 22.669	\$ 28.758	\$ 35.913
Movilización Logística	\$ 3.168	\$ 3.126	\$ 3.232	\$ 6.682	\$ 6.908
Costos Totales	\$ 25.308	\$ 31.106	\$ 37.889	\$ 54.706	\$ 63.464
Utilidad Bruta	\$ 86.933	\$ 99.651	\$ 159.158	\$ 184.659	\$ 245.559
<i>Gastos Operacionales</i>					
Gastos de Operación	\$ 80.772	\$ 87.210	\$ 103.856	\$ 108.545	\$ 122.590
Utilidad Operacional	\$ 6.161	\$ 12.441	\$ 55.302	\$ 76.115	\$ 122.969
<i>Gasto Pre-Operativos y de Constitución</i>	\$ 3.206	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<i>Gasto de Depreciación</i>	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 6.875	\$ 7.716	\$ 9.185
Utilidad antes de Impuestos, Interés y Participaciones	\$ -551	\$ 8.936	\$ 48.428	\$ 68.399	\$ 113.784
<i>Gastos de Interés</i>	\$ 5.184	\$ 4.325	\$ 3.326	\$ 2.164	\$ 812
Utilidad antes de Impuestos y Participaciones	\$ -5.735	\$ 4.611	\$ 45.102	\$ 66.235	\$ 112.972
<i>15% Participación trabajadores</i>	\$ -	\$ 692	\$ 6.765	\$ 9.935	\$ 16.946
Utilidad antes de Impuestos	\$ -5.735	\$ 3.919	\$ 38.337	\$ 56.300	\$ 96.026
<i>Impuesto a la renta (22%)</i>	\$ -	\$ 862	\$ 8.434	\$ 12.386	\$ 21.126
Utilidad Neta	\$ -5.735	\$ 3.057	\$ 29.903	\$ 43.914	\$ 74.901

Tabla 48. Margen de ganancia Escenario Pesimista

Indicador	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen Bruto	77,45%	76,21%	80,77%	77,15%	79,46%
Margen Operativo	5,49%	9,51%	28,07%	31,80%	39,79%
Margen Neto	0%	2,34%	15,18%	18,35%	24,24%

9.10.2. Análisis de sensibilidad – Flujo de efectivo

Escenario Optimista

Los cambios más importantes dentro de las actividades de inversión proyectadas son la adquisición de un activo inmobiliario en el cuarto año, la compra de activos para la implementación de una segunda y tercera bodega en los años tercero y cuarto. El exceso de liquidez que tiene la empresa facilitará la adquisición de todos los activos previstos, por lo que los accionistas no tendrán que invertir, ni tampoco se considera un aumento de deuda. Se espera también poder aumentar el reparto de las utilidades a los inversionistas gracias a un excelente nivel de liquidez a partir del segundo año a un 70%.

Tabla 49. Flujo de efectivo Escenario Optimista

Flujo de Efectivo Proyectado						
	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades Operacionales	\$ -	\$ 39.260	\$ 65.226	\$ 137.458	\$ 296.368	\$ 283.042
Utilidad Neta	\$ -	\$ 41.919	\$ 60.433	\$ 119.759	\$ 238.287	\$ 259.220
(+)Depreciación	\$ -	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 7.092	\$ 19.632	\$ 22.831
(-)Δ Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -24.718	\$ -6.573	\$ -19.940	\$ -27.000	\$ -12.096
(+)Δ Cuentas por pagar	\$ -	\$ 1.368	\$ 2.650	\$ 4.823	\$ 9.958	\$ 7.446
(-)Δ Inventarios	\$ -	\$ -4.122	\$ -4.200	\$ -4.431	\$ -4.756	\$ -4.998
(+)Δ Impuestos	\$ -	\$ 21.307	\$ 9.411	\$ 30.155	\$ 60.247	\$ 10.640
Actividades de Inversión	\$ -54.587	\$ -	\$ -	\$ -51.519	\$ -174.471	\$ -18.585
Adquisición de Activos	\$ -54.587	\$ -	\$ -	\$ -51.519	\$ -174.471	\$ -18.585
Actividades de Financiamiento	\$ 100.644	\$ -35.162	\$ -49.071	\$ -91.702	\$ -175.955	\$ -192.101
(-)Δ Deuda Largo Plazo	\$ 40.258	\$ -5.819	\$ -6.767	\$ -7.871	\$ -9.154	\$ 10.647
(+)Δ Capital	\$ 60.386	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pago de Dividendos	\$ -	\$ -29.343	\$ -42.303	\$ -83.831	\$ -166.801	\$ -181.454
Incremento Neto en Efectivo	\$ 46.057	\$ 4.098	\$ 16.155	\$ -5.763	\$ -54.059	\$ 72.356
Efectivo Principios de Periodo	\$ -	\$ 46.057	\$ 50.155	\$ 66.310	\$ 60.547	\$ 6.488
Total efectivo Final del Periodo	\$ 46.057	\$ 50.155	\$ 66.310	\$ 60.547	\$ 6.488	\$ 78.844

Escenario Esperado

El estado de flujo de efectivo, dentro de un escenario esperado se lo visualiza en la tabla número 41.

Escenario Pesimista

La falta de liquidez generada por las actividades operacionales del plan de negocio sería el mayor problema en este escenario. Se limita a adquirir solo un vehículo debido a la necesidad de transporte logístico en el cuarto año. Debido a una utilidad negativa en el primer año, la provisión de efectivo del año inicial sería ocupada para cubrir todos los usos del primer año. Se disminuiría el pago de dividendos desde el segundo año, en donde si bien existe utilidad, la liquidez es el mayor problema a enfrentar. En el caso de que este escenario se presente, el índice de cobertura de la inversión duplicaría en años el del escenario optimista, es decir se esperaría que se ubique en el año 4.

Tabla 50. Flujo de efectivo Escenario Pesimista

Flujo de Efectivo Proyectado						
	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades Operacionales	\$ -	\$ -16.954	\$ 3.122	\$ 41.085	\$ 52.115	\$ 91.098
Utilidad Neta	\$ -	\$ -5.735	\$ 3.057	\$ 29.903	\$ 43.914	\$ 74.901
(+)Depreciación	\$ -	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 6.875	\$ 7.716	\$ 9.185
(-)Δ Cuentas por cobrar	\$ -	\$ -11.224	\$ -1.852	\$ -6.629	\$ -4.232	\$ -6.966
(+)Δ Cuentas por pagar	\$ -	\$ 621	\$ 1.058	\$ 1.721	\$ 2.351	\$ 3.227
(-)Δ Inventarios	\$ -	\$ -4.122	\$ -4.200	\$ -4.431	\$ -4.756	\$ -4.998
(+)Δ Impuestos	\$ -	\$ -	\$ 1.554	\$ 13.646	\$ 7.122	\$ 15.750
Actividades de Inversión	\$ -54.587	\$ -	\$ -	\$ -4.127	\$ -18.487	\$ -3.148
Adquisición de Activos	\$ -54.587		\$ -	\$ -4.127	\$ -18.487	\$ -3.148
Actividades de Financiamiento	\$ 91.136	\$ -5.269	\$ -7.962	\$ -25.069	\$ -34.638	\$ -54.581
(-)Δ Deuda Largo Plazo	\$ 36.454	\$ -5.269	\$ -6.128	\$ -7.127	\$ -8.289	\$ -9.641
(+)Δ Capital	\$ 54.682	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pago de Dividendos		\$ -	\$ -1.834	\$ -17.942	\$ -26.348	\$ -44.940
Incremento Neto en Efectivo	\$ 36.549	\$ -22.223	\$ -4.840	\$ 11.889	\$ -1.010	\$ 33.369
Efectivo Principios de Periodo		\$ 36.549	\$ 14.326	\$ 9.486	\$ 21.375	\$ 20.365
Total efectivo Final del Periodo	\$ 36.549	\$ 14.326	\$ 9.486	\$ 21.375	\$ 20.365	\$ 53.734

9.11. Índices financieros

Razón Circulante

Un monto mayor por parte de las cuentas por cobrar sobre las cuentas por pagar, además de un monto pequeño de impuestos por pagar dentro del primer año de funcionamiento, hace que los activos corrientes sean hasta 5,56 veces los pasivos corrientes en el primer periodo. El período más crítico referente a la cantidad de activos líquidos que pueden cubrir los pasivos corrientes se encuentra en los años 4 y 5, en gran medida por la pérdida de liquidez ocasionada por la adquisición de activos y en menor medida por el aumento de las cuentas por pagar a proveedores, ocasionada por el aumento en el volumen de ingresos.

Si se la compara con el promedio de la razón circulante de los competidores de la industria en los últimos cinco años, la liquidez de Big File Cía. Ltda., está por encima de los mismos en los dos primeros, y a partir del tercero tiende a entrar en un promedio industrial. En ninguno de los cinco años de esta proyección se obtiene una razón circulante por debajo del uno, lo cual es un buen indicador sobre el manejo de la liquidez.

Tabla 51. Razón Circulante

Índices Financieros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón Circulante	5,56	3,24	2,78	2,53	2,83

Tabla 52. Razón Circulante Competidores

Razón Circulante					
Empresa	2010	2011	2012	2013	2014
FILESTORAGE S.A.	1,93	1,92	1,85	1,86	1,86
LOCKERS ECUADOR S.A.	0,75	0,74	0,88	1,18	1,18
BODECOMSA	3,30	3,27	8,74	6,49	6,5

Razón Rápida (Prueba Ácida)

En el caso de Big File Cía. Ltda., la cuenta de inventarios es la menos líquida dentro de los activos corrientes, debido a que hacerla líquida significaría incurrir en otro tipo de gastos, sin contar con que alguna de esta puede resultar perdida, dañada u obsoleta (Zona Económica, 2016). Es por eso que se determina la liquidez omitiendo el inventario, lo cual da como resultado la misma tendencia que la razón circulante, exceptuando que para el año 1 la capacidad de cobertura de los activos corrientes sea de 5,22 veces los pasivos corrientes, y que para el año 5 disminuya a 2,64 veces.

En el año 4 se experimentaría una disminución de liquidez, sin tomar en cuenta el nivel de inventarios; ya que el índice demuestra que los activos corrientes son mayores que los pasivos corrientes solamente en 2,36 veces.

Si se compara este índice con el promedio de la industria, podemos notar que solamente en el año cuarto se acerca a una media establecida; en los años restantes la razón rápida de Big File Cía. Ltda., está por encima de la de sus competidores.

Tabla 53. Razón Rápida

Índices Financieros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón Rápida	5,22	2,95	2,57	2,36	2,64

Tabla 54. Razón Rápida Competidores

Prueba Ácida					
Empresa	2010	2011	2012	2013	2014
FILESTORAGE S.A.	1,56	1,54	1,52	1,79	2,15
LOCKERS ECUADOR S.A.	0,75	0,74	0,88	1,16	1,39
BODECOMSA	3,30	3,27	8,74	6,47	7,78

Razón de endeudamiento

La proyección de ingresos de Big File Cía. Ltda., ha dado como resultado que desde el primer año se proyecte una utilidad positiva, lo que ha permitido que los pasivos no se vean involucrados en el afán de mantener las operaciones, sino más bien, el efectivo generado por la empresa servirá para cubrir todas las obligaciones e incrementar los activos.

Para el primer año de operaciones, la empresa tendrá 0,38 de deuda por cada dólar invertido en los activos y para el quinto año 0,22 de pasivo por cada dólar en activos.

Lo que evidencia un manejo conservador en temas de endeudamiento, comparado con las empresas de la industria en donde se manejan promedios de razón de endeudamiento de hasta el 100% más comparado con el índice de Big File Cía. Ltda. Solamente la empresa BODECOMSA tiene valores por debajo del promedio de la industria.

Tabla 55. Razón de endeudamiento

Índices Financieros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razón de Endeudamiento	0,38	0,33	0,30	0,26	0,22

Tabla 56. Razón de endeudamiento Competidores

Razón de Endeudamiento					
	2010	2011	2012	2013	2014
FILESTORAGE S.A.	0,82	0,73	0,75	0,46	0,46
LOCKERS ECUADOR S.A.	0,61	0,54	0,55	0,64	0,64
BODECOMSA	0,20	0,18	0,18	0,17	0,17

Rendimiento sobre activos (ROA)

Desde el primer año de operaciones, los activos tienen una eficiencia financiera que se refleja en la consecución de resultados positivos. Para el año 1 existe una rentabilidad por dólar de activos del 17,02%, y para el año 5 esa rentabilidad aumenta hasta llegar al 34,89% a pesar de que los activos aumentan significativamente año a año debido al giro del negocio en estos primeros cinco años.

Este rendimiento comparado con el rendimiento promedio sobre los activos de la industria tiene una diferencia significativa a partir del tercer año, lo que refleja mayor eficiencia frente a los competidores nacionales en la explotación de activos.

Tabla 57. Rendimiento sobre activos

Índices Financieros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rendimiento sobre activos	17,02%	28,61%	37,24%	38,47%	34,89%

Tabla 58. Rendimiento sobre activos Competidores

ROA					
Empresa	2010	2011	2012	2013	2014
FILESTORAGE S.A.	9,0%	8,1%	0,6%	20,0%	19,8%
LOCKERS ECUADOR S.A.	35,1%	31,9%	27,6%	21,9%	21,8%
BODECOMSA	19,4%	18,6%	13,8%	17,1%	17,0%

Rendimiento sobre el capital (ROE)

Uno de los principales objetivos de este plan de negocios es maximizar la rentabilidad del capital. Para el año 1 la utilidad de Big File Cía. Ltda., es del 27,3% por cada dólar que los accionistas han invertido sobre la ejecución del negocio, la cual se puede encontrar baja comparada con el ROE de los competidores de la industria, y esto se debe a la alta inversión en el capital y a que las utilidades se retengan en un 75%, lo que incrementa significativamente el valor del patrimonio total. A partir del segundo año este rendimiento comienza a despuntar positivamente y para el quinto año se alcanzaría una rentabilidad del 45% sobre el capital, que es el doble del ROE promedio de la industria.

Tabla 59. Rendimiento sobre el capital

Índices Financieros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rentabilidad Financiera ROE	27,3%	42,8%	52,9%	51,9%	45,0%

Tabla 60. Rendimiento sobre de los competidores

ROE					
Empresa	2010	2011	2012	2013	2014
FILESTORAGE S.A.	28,68%	30,51%	5,10%	48,27%	53,10%
LOCKERS ECUADOR S.A.	62,34%	66,32%	50,83%	35,50%	39,05%
BODECOMSA	9,45%	10,05%	8,82%	12,98%	14,28%

9.12. Valoración

La valoración de la empresa tiene como objetivo determinar el valor mínimo a recibir al que deberían estar dispuestos los dueños de una empresa por la venta de su negocio. (Fernández P. , Universidad de Navarra, 2016)

Para la valuación de la empresa del presente plan de negocios, es necesario en primer lugar calcular el CAPM y el WACC.

9.12.1. CAPM

Para poder conocer el valor de la empresa, es necesario calcular el CAPM que en sus siglas en inglés se refieren al “Capital Asset Pricing Model”, y que en español es el costo del capital invertido en una empresa, en este caso el costo del capital invertido en Big File Cía. Ltda. (Campbell, 2016).

El CAPM mide la tasa de retorno de la empresa, asumiendo que todo el capital es propio, es decir, no se tuvo que adquirir deuda para implementar el negocio. (Fernández P. , Universidad de Navarra, 2016)

La fórmula para calcular el CAPM es:

$$R_s = R_f + \beta * (\text{Prima de Riesgo del Mercado}) + \text{Riesgo País}$$

En donde:

R_f: representa a la tasa de una inversión “libre de riesgo”, que en este caso será el rendimiento que proporciona una inversión en bonos del tesoro de los Estados Unidos en un plazo de 5 años. (U.S Department Of the Treasury,, 2016)

Prima de riesgo del mercado: representa la diferencia entre el rendimiento del mercado menos la tasa libre de riesgos. En este caso la prima de riesgo de mercado ha sido tomada de la investigación de los profesores de la Universidad de Navarra: Pablo Fernández, Alberto Ortiz e Isabel Fernández con el nombre “Market Risk Premium used in 71 countries in 2016: a survey with 6,932 answers”, que es un estudio actualizado de las primas de riesgo de 71 países alrededor del mundo. (Fernández , Fernández Isabel, & Ortiz, 2016)

β: Representa la volatilidad que tiene la industria dentro de la industria. (University Of New York, 2016)

Riesgo País: Es el valor porcentual con el que se mide el riesgo de un país para el inversionista. (Banco Central del Ecuador, 2016)

Como en este caso el CAPM se utilizará para valorar una empresa que dentro de su estructura de capital tendrá deuda, es necesario calcular la volatilidad de la industria (β), apalancada a la estructura de capital de Big File Cía. Ltda.; así entonces utilizando la fórmula del profesor para el cálculo de β apalancada, se obtiene:

$$\beta_U = \frac{E\beta_L}{[E + D(1 - T)]}$$

(Damodaran, 1994)

En donde:

β_U : Representa el valor de β desapalancado, es decir sin deuda.

β_L : Representa el valor de β apalancado a la estructura de capital de la empresa.

E: El porcentaje de capital del proyecto

D: El porcentaje de deuda del proyecto.

T: Impuestos

Dando como resultado un β apalancado de:

Tabla 61. Cálculo de β apalancado

Beta Desapalancada*	0,86
Beta Apalancada estructura Big File Cía. Ltda.	0,98

* (University Of New York, 2016)

Con estos antecedentes, se procede a calcular el valor de CAPM:

Tabla 62. Cálculo del CAPM

CAPM	
Tasa Libre de Riesgo	1,29%
Prima de Riesgo de Mercado	11,80%
Beta Apalancada	0,98
Riesgo País	15,73%
CAPM	28,54%

Dentro de una economía tan susceptible al cambio como la del Ecuador, es de esperar retornos sobre el capital mucho más altos que en economías más grandes, y esto básicamente se debe a que el riesgo de invertir en una economía en desarrollo como la nuestra infla el retorno.

El 28,54% de rendimiento sobre el capital de este plan de negocios, comparado con la tasa pasiva resulta muy llamativo a la vista de cualquier inversor.

9.12.2. WACC

Como se mencionó anteriormente, el CAPM solo se lo podría usar si es que la empresa decidiría fondear toda su inversión con capital propio, pero debido a que en este caso solo el 60% de la inversión total se la maneja de esa forma, la tasa a utilizar será el WACC (Weighted Average Cost of Capital) que en español es el costo promedio ponderado del capital.

La fórmula para el cálculo del WACC está dada por:

$$WACC = \frac{D}{D + C} (1 - T)R_d + \frac{C}{D + C} R_c$$

En donde:

D: Monto de deuda

C: Monto de capital propio

T: Tasa impositiva local (Servicio de Rentas Internas, 2005)

R_d: Rendimiento de la deuda (Banco Pichincha, 2016)

R_c: Rendimiento del capital (CAPM)

Tabla 63. Cálculo del WACC

WACC	
Tasa Interés Deuda	15,20%
Impuestos	33,70%
% Deuda	40%
%Capital	60%
WACC	21,15%

La tasa 21,15%, representa la rentabilidad mínima que tendrá Big File Cía. Ltda., y la cual se puede considerar una oportunidad para cualquier inversionista. Es una tasa muy competitiva frente a otras posibles inversiones en el mercado local o frente a la misma tasa pasiva que ofrecen las instituciones financieras locales.

Es importante destacar también que la inversión total de la puesta en marcha de este plan de negocios es de \$108.097,33.

9.12.3. Crecimiento esperado

La tasa de crecimiento esperada ha sido determinada en base a los factores externos del país, tales como la expectativa del crecimiento económico, la inflación, crecimiento actual de la industria; así como también el crecimiento proyectado del número de empresas dentro del mercado meta. Se han determinado ponderaciones de acuerdo al efecto que se cree puedan tener cada uno de estos factores críticos.

Tabla 64. Cálculo tasa de crecimiento

Factor	Tasa	Ponderación
Inflación	3,38%	30%
Tasa de crecimiento industrial esperada (Mercado meta)	0,93%	40%
Crecimiento promedio actual industria	9,99%	15%
Crecimiento económico Ecuador (BCE,2016)	1%	15%
Crecimiento promedio proyectado	3,03%	100%

9.13. Flujo de Caja Proyecto

Para poder valorar la inversión mediante el descuento de los flujos de efectivo, es necesario en primer lugar calcular el flujo de caja del proyecto, se estableció el valor del flujo de efectivo operativo neto (FEO); después se restan los cambios en el capital, para así obtener el de caja libre del proyecto

Tabla 65. Flujo de caja del proyecto

Flujo de Caja del proyecto							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Perpetuidad
(=) Utilidad antes de intereses e impuestos (EBIT)	\$ -	\$ 38.683	\$ 80.349	\$ 158.296	\$ 250.535	\$ 278.213	\$ -
(-) Impuestos	\$ -	\$ 13.036	\$ 27.078	\$ 53.346	\$ 84.430	\$ 93.758	
(+) Gastos de depreciación	\$ -	\$ 4.832	\$ 4.832	\$ 7.401	\$ 15.901	\$ 17.274	\$ -
Flujo de Efectivo Operativo Neto (FEO)		\$ 30.479	\$ 58.104	\$ 112.351	\$ 182.005	\$ 201.729	\$ -
(-) Inversión Capital de Trabajo	\$ -39.928	\$ -21.794	\$ -31.319	\$ -52.160	\$ -65.013	\$ -73.522	\$ -
(-) CAPEX	\$ -65.200	\$ -	\$ -25.545	\$ -32.833	\$ -85.000	\$ -34.426	\$ -
Flujo de Caja Proyecto	\$ -105.128	\$ 8.685	\$ 1.240	\$ 27.358	\$ 31.993	\$ 93.781	\$ -
Perpetuidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 646.084
Flujo de caja final Proyecto	\$ -105.128	\$ 8.685	\$ 1.240	\$ 27.358	\$ 31.993	\$ 93.781	\$ 646.084

Para realizar la correcta valoración de la empresa se deben analizar tres aspectos de suma importancia: El valor actual neto, que es el valor de los flujos futuros traídos a valor presente; la tasa interna de retorno (TIR) que es el rendimiento total obtenido de los flujos, el periodo de recuperación de la inversión medido en años, y el valor terminal del proyecto, que es el valor actual que tendría la empresa al finalizar la valoración, este valor se lo estimó descontando el flujo de caja, calculando una perpetuidad con una tasa de crecimiento hipotética constante de 3,03%, calculada en la tabla número 64.

Tabla 66. Valoración del Proyecto

Valoración	
Valor Actual Neto	\$ 173.361
Tasa Interna de Retorno	45,48%
Valor Terminal	\$ 143.093
PRI	4,3
IR	164,9%

Se considera una inversión rentable debido a:

- La proyección de ingresos y el objetivo de participación de mercados es conservadora.
- El valor actual neto positivo indica que el proyecto generaría utilidad, es decir sería redituable.
- La tasa interna de retorno está muy por encima de los rendimientos ofrecidos en el mercado financiero, el cual se consideraría como un costo de oportunidad. (Banco Del Pacífico, 2016).
- El valor terminal del negocio se considera alto en relación a valores de empresas ubicadas en el Ecuador, con no muchas expectativas de crecimiento.
- El periodo de recuperación de la inversión será al empezar el cuarto año, y de acuerdo a las conjeturas del mismo, como la adquisición de activos inmobiliarios, resultaría atractivo para los inversionistas en un mercado local que no da altas expectativas en temas de inversión.

CAPITULO X

10. PROPUESTA DE NEGOCIO

10.1. Financiamiento deseado

La ejecución de la empresa del presente plan de negocios, denominada en capítulos anteriores Big File Cía. Ltda.; se supedita a la búsqueda del financiamiento e inversión de capital, para cubrir con todos los gastos inherentes a su consecución. La inversión total de este proyecto está constituida por tres partes: inversión en activos fijos, inversión en activos intangibles e inversión en capital de trabajo.

Se planean realizar inversiones conforme se presenten las necesidades del negocio. La reinversión más importante se prevé para el cuarto año, en donde se comprará la bodega con la que se pretende empezar, esto en aras de fortalecer la empresa, y proyectar un desarrollo futuro como marca, ampliando las barreras geográficas dentro del país. Dicha inversión será cubierta en su totalidad por fondos propios del giro del negocio. La inversión inicial estará compuesta los elementos citados en la siguiente tabla.

Tabla 67. Composición Inversión Inicial.

Inversión Inicial	Valor Total
Activos Fijos	\$ 59.314,54
Maquinaria y Equipos	\$ 16.000,00
Vehículos y medios de transporte	\$ 25.000,00
Muebles y Enseres Oficina	\$ 3.304,00
Muebles y Enseres Bodega	\$ 10.351,02
Equipos de Computación	\$ 4.659,52
Activos Intangibles	\$ 5.885,00
Medios Digitales	\$ 2.000,00
Software de almacenamiento de información	\$ 3.885,00
Capital de Trabajo	\$ 39.928,09
Inversión Total	\$ 105.127,63

10.2. Estructura de capital y deuda buscada

La estructura del capital para la ejecución de Big File Cía. Ltda., se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 68. Estructura del capital

Descripción	Estructura	Total
Recursos Propios	60%	\$ 63.076,58
Financiamiento Directo Institución Financiera	40%	\$ 42.051,05
Total Inversión	100%	\$ 105.127,63

El monto inicial de la deuda será de \$42.051,05 en el año 0, y continuará su descenso hasta que al finalizar el año 5 se haya cubierto toda la deuda y sus gastos de interés. Este monto será el único que sea cubierto por deuda, ya que se pretende que a partir de los 5 primeros años, la empresa pueda romper la trampa del efectivo y toda adquisición o proyecto sea autofinanciada.

10.3. Capitalización

El importe al capital accionario estará dividido para tres personas que actuarán como accionistas de este proyecto. Uno de ellos cumplirá las funciones de gerente general. Otro de los socios accionistas es el dueño de la bodega que Big File Cía. Ltda., pretende arrendar por los primeros 5 años. El aporte de capital se lo deberá realizar con tres meses de antelación de la puesta en marcha del proyecto. El valor de la participación será de \$10,00.

Tabla 69. Participación del capital por accionista

Nombre del accionistas	Monto Aporte	Número de participaciones	Porcentaje de Participación
Juan Fernando Freire Hernández	\$ 32.169,05	3217	51%
Enrique Hernández Basantes	\$ 22.076,80	2208	35%
Fabián Santiago Cruz Murillo	\$ 8.830,72	883	14%

Se ha considerado importante que el gerente general y creador de la idea de negocio mantenga por los primeros 5 años la mayoría de participaciones, con el propósito de que los objetivos y metas trazadas no se vean obstaculizados por problemas de agencia. Durante los primeros años se pretenden repartir las utilidades en un 25%, la otra parte será reinvertida en el negocio.

10.4. Uso de fondos

Los fondos requeridos, serán invertidos en su totalidad en las necesidades del negocio para su ejecución. Los mismos que están distribuidos en un 56,4% en la adquisición de activos fijos, el 38% será destinado para el capital de trabajo y el 5,6% será para la adquisición de activos intangibles.

Tabla 70. Uso de fondos

Inversión Inicial	Porcentaje
Activos Fijos	56,4%
Maquinaria y Equipos	15,2%
Vehículos y medios de transporte	23,8%
Muebles y Enseres Oficina	3,1%
Muebles y Enseres Bodega	9,8%
Equipos de Computación	4,4%
Activos Intangibles	5,6%
Medios Digitales	1,9%
Software de almacenamiento de información	3,7%
Capital de Trabajo	38,0%
Inversión Total	100,0%

10.5. Retorno para el inversionista

Para poder valorar la inversión que realiza el inversionista, se debe calcular el flujo de caja del mismo, que no es más que el flujo de caja del proyecto menos la deuda. La tasa de descuento en este caso será el CAPM ya que solo se tomará en cuenta la inversión que realicen los inversionistas.

Tabla 71. Flujo de Caja del Inversionista

Flujo de Caja del Inversionista							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Perpetuidad
Flujo de Caja Proyecto	\$ -105.128	\$ 8.685	\$1.240	\$27.358	\$31.993	\$ 93.781	
(+)Préstamo Largo Plazo	\$ 42.051	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+)Gastos Financieros	\$ -	\$-5.980	\$-4.989	\$ -3.836	\$ -2.496	\$ -937	\$ -
(+)Amortización del capital	\$ -	\$-6.078	\$-7.069	\$ -8.221	\$ -9.562	\$ -11.121	\$ -
(+)Escudo Fiscal	\$ -	\$ 2.015	\$ 1.681	\$ 1.293	\$ 841	\$ 316	\$ -
Flujo de Caja inversionista	\$ -63.077	\$-1.357	\$-9.136	\$ 16.593	\$20.776	\$ 82.039	\$ -
Perpetuidad	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 804.761
Flujo de Caja Final Inversionista	\$ -63.077	\$-1.357	\$-9.136	\$ 16.593	\$20.776	\$ 82.039	\$ 804.761

Tabla 72. Valoración Capital

Valoración	
Valor Actual Neto	\$ 192.394
Tasa Interna de Retorno	58,00%
Valor Terminal	\$ 154.708
PRI	3,96
IR	305%

Se considera una inversión rentable debido a:

- La proyección de ingresos y el objetivo de participación de mercados es conservadora.
- El valor actual neto es positivo, lo que indica que el proyecto generará utilidad desde la perspectiva de la inversión sin deuda.
- La tasa interna de retorno está muy por encima de los rendimientos ofrecidos en el mercado financiero, el cual se consideraría como un costo de oportunidad. Que si bien no es comparable, debido a los riesgos que la inversión puede generar, ese riesgo se compensa con la rentabilidad que el proyecto ofrece. (Banco Del Pacífico, 2016).
- Se espera que la inversión se recupere en 2 años y 11 meses.

.CAPITULO XI

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

11.1. Conclusiones

- El almacenamiento y administración de archivo pasivo es un servicio poco conocido y utilizado en el país.
- La industria del almacenamiento de documentos está compuesta por tres empresas, que concentran sus servicios en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca.
- La industria se considera nueva, con solamente 16 años desde la constitución de la primera empresa proveedora del servicio.
- La nula oferta del servicio en el mercado meta se considera la mayor oportunidad del plan de negocios.
- El mercado objetivo al que se pretende llegar lo conforman las empresas pequeñas, medianas y grandes de las provincias de Chimborazo, Tungurahua y Cotopaxi; que en su totalidad suman 622.
- La característica primordial que el cliente demandará será la confidencialidad de sus archivos.
- Las empresas grandes encargan en promedio 5390 cajas, las medianas 2800 y las pequeñas 150 mensualmente a las empresas que ofertan el servicio de almacenamiento.
- El crecimiento positivo de la industria a lo largo de estos 16 años alienta a la sostenibilidad en el tiempo de la empresa.
- La cercanía de las ciudades de Latacunga y Ambato con Riobamba hace que los gastos de movilidad sean bajos.
- Los diferentes procesos dentro del giro del negocio no demandan un recurso humano especializado.
- La inversión total a realizarse para la ejecución del negocio es de \$108.097,33; los cuales serán financiados en una estructura de capital mixta.
- Se proyecta reparto de utilidades desde el primer año de funcionamiento de la empresa.

- El margen neto para el año 5 del proyecto es del 31,08%; siendo más alto que los márgenes promedio manejados por la competencia nacional.
- Se espera una tasa interna de retorno del proyecto del 74,48% y de 95,86% del inversionista; la cual convierte a la inversión competitiva en comparación con inversiones ofertadas en el mercado local.
- El proyecto y los inversionistas, recuperan su inversión y obtienen ganancias que superan el costo de oportunidad.
- Se concluye que el proyecto es viable y rentable.

11.2. Recomendaciones

- Reforzar el posicionamiento de la marca basados en los beneficios logísticos y financieros que brinda el servicio a los clientes.
- Apuntar a atraer a clientes con empresas grandes en primera instancia.
- Elaborar una estrategia que permita apalejar una posible contracción de la economía del país, que abarque la exploración de nuevos segmentos y servicios.
- Cualquier incidente suscitado, deberá ser consultado y evaluado por el gerente general, y la decisión final deberá ser en consenso con los accionistas.
- En el caso de que la proyección de ingresos no se apeguen a la realidad de forma negativa, se recomienda en primer lugar replantear las estrategias de marketing y re explorar posibles nuevos nichos de mercado.
- Analizar la idea de expansión que permita la construcción o adquisición de otra bodega propia.

REFERENCIAS

- Aduana del Ecuador. (7 de Septiembre de 2015). *Aduana del Ecuador*.
Obtenido de http://www.aduana.gob.ec/pro/general_copci.action
- Asamblea Nacional del Ecuador. (4 de Noviembre de 2015). *Ministerio de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información*. Obtenido de <http://www.telecomunicaciones.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/LEY-DEL-SISTEMA-NACIONAL-DE-REGISTRO-DE-DATOS-PUBLICOS.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (5 de Enero de 2016). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Ecuador en Cifras*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador. (6 de Enero de 2016). *RIESGO PAIS (EMBI Ecuador)*. Obtenido de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- Banco Del Pacífico. (7 de Febrero de 2016). *Banco Del Pacífico*. Obtenido de https://www.bancodelpacifico.com/files/PDF/TransparenciaInformacion/Tasas_Pasivas2014.pdf
- Banco Pichincha. (1 de Febrero de 2016). *Banco Pichincha*. Obtenido de <https://www.pichincha.com/portal/Banca-Empresas/empresarial/pichinchacr%C3%A9ditos/productivo>
- BCE. (2014). *Ecuador en Cifras*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- BODECOMSA. (23 de Mayo de 2016). *DocuXpert*. Obtenido de <http://www.bodecomsa.com.ec/somos.html>
- Cámara de Comercio de Quito. (2012). *Constitución de Compañías Anónimas y de Responsabilidad Limitada*.
- Campbell, H. R. (5 de Febrero de 2016). *NASDAQ*. Obtenido de <http://www.nasdaq.com/investing/glossary/c/capital-asset-pricing-model>

- Celi, E. (9 de Enero de 2016). *El Comercio Ecuador*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/seguridad/certificado-obligatorio-1947.html>
- Cepeda, J. (1 de Febrero de 2016). *Empresas y Comercio*. Obtenido de <http://empresasycomerocio.blogspot.com/2011/07/los-descuentos-de-ventas.html>
- CNMV. (30 de Enero de 2016). *El Economista España*. Obtenido de <http://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/margen-operativo>
- Cuerpo de Bomberos Riobamba, C. d. (14 de Diciembre de 2015). *Cuerpo de Bomberos Riobamba*. Obtenido de <http://www.bomberosriobamba.gob.ec/cbr2014/index.php/component/content/category/2-bomberos>
- Damodaran, A. (1994). *Damodaran*. New York: NYU. Obtenido de <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- David, F. R. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. México DF: Pearson Educación.
- EDINA. (14 de 12 de 2015). *Páginas Amarillas Ecuador*. Obtenido de <http://www.edina.com.ec/guia-telefonica/distancias-terrestres-ecuador.aspx>
- Fernández , P., Fernández Isabel, & Ortiz, A. (2016). *Market Risk Premium used in 71 countries in 2016*. Navarra: IESE Business School. University of Navarra .
- Fernández, P. (29 de Mayo de 2016). *Universidad de Navarra*. Obtenido de <http://www.iese.edu/research/pdfs/di-0771.pdf>
- Fernández, R. (2001). La entrevista en la investigación cualitativa. *Revista Pensamiento Actual*, 14-21.
- Gestiopolis. (21 de Octubre de 2015). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/conceptos-de-industria-zona-industrial-y-rama-industrial/>

- IESS. (14 de Enero de 2016). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/documents/13718/54965/Tasasdeaportacion.pdf>
- INEC. (24 de Octubre de 2015). Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/estadisticas/SIN/descargas/ciiu.pdf>
- Juárez, J. (2011). El Futuro Banquero. *Forbes México*, 63.
- Kotler, P. (2008). *Fundamentos de Marketing*. Ciudad de México: Pearson Education.
- Lockers Ecuador S.A. (23 de Mayo de 2016). *Lockers Ecuador*. Obtenido de <http://lockers.com.ec/web/index.php/empresa/quienes-somos#>
- MacroPack del Ecuador. (23 de Enero de 2016). *MacroPack del Ecuador*. Obtenido de <http://www.macropackecuador.com/productos.html>
- Meltwater. (2014). *Análisis y observación de resultados campañas Ecuador*. Boston: LikeAlyzer.
- México Economía. (28 de Octubre de 2015). *México Economía*. Obtenido de http://www.economia.com.mx/riesgo_pais_y_el_embi.htm
- Min.RelacionesLaborales. (12 de Diciembre de 2005). Código del Trabajo en el Ecuador. *Código del Trabajo en el Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Min.RelacionesLaborales. (17 de Diciembre de 2015). *Ministerio de Relaciones Laborales*. Obtenido de <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/>
- Ministerio del Trabajo. (8 de Noviembre de 2015). *Ministerio del Trabajo del Ecuador*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/el-salario-basico-para-el-2015-sera-de-354-dolares/>
- NIIF. (4 de Enero de 2016). *Plan Contable 2007*. Obtenido de <http://plancontable2007.com/niif-nic/niif-normas-internacionales-de-informacion-financiera.html>
- Ochoa, C. (2012). Muestreo Probabilístico: Muestreo Aleatorio Simple. *Netquest*, 23.

- RAE, R. A. (1 de 1 de 2014). *Diccionario de la Real Academia Española*.
Obtenido de La 23.^a edición (2014): <http://lema.rae.es/drae/?val=experto>
- Ross, J. W. (2012). Finanzas Coporativas 9na. Edición. En J. W. Ross,
Finanzas Coporativas 9na. Edición (pág. 5). Mexico DF: McGraw Hill.
- Servicio de Rentas Internas. (2002). Reglamento de comprobantes de venta y
retención. *Reglamento de comprobantes de venta y retención*. Quito,
Ecuador.
- Servicio de Rentas Internas. (2005). *Codigo Tributario Interno*. Quito: Republica
del Ecuador.
- SRI. (14 de Diciembre de 2015). SRI. Obtenido de REQUISITOS GENERALES
PARA INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE RUC SOCIEDADES:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>
- Superintendencia de Compañías. (2011). Categorizacion PYMES. *Resolución
numero SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01, 4*.
- Superintendencia de Compañías. (5 de Octubre de 2015). *Superintendencia de
Compañías*. Obtenido de
<http://appscvs.supercias.gob.ec/portallInformacion/index.zul>
- Superintendencia de Compañías del Ecuador. (2 de Septiembre de 2015).
Portal de Información Superintendencia de compañías. Obtenido de
http://181.198.3.71/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Variable%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Distribuci%C3%B3n%20Geogr%C3%A1fica%20por%20No.%20
- U.S Department Of the Treasury,. (30 de Enero de 2016). *Departamento del
Tesoro de los Estados Unidos*. Obtenido de
<https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/interest-rates/Pages/TextView.aspx?data=yield>
- University Of New York. (30 de Enero de 2016). *Betas by Sector (US)*.
Obtenido de

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

University of New York. (30 de Enero de 2016). *Return on Equity by Sector*.
Obtenido de http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/roe.html

Valeri, J. (4 de Febrero de 2015). *12 Manage*. Obtenido de http://12manage.com/forum.asp?TB=break_even_point&S=63

Zona Económica. (5 de Febrero de 2016). *Zona Económica*. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/ratios-liquidez>

ANEXOS

Anexo No. 1

Entrevista con experto: Ing. David Jiménez

Pregunta	Hipótesis	Objetivo	Respuesta
¿Qué opina acerca mercado meta, en referencial plan de negocios?	Mercado en crecimiento, redituable	Determinar la factibilidad de ingresar a un mercado desconocido.	Solo Riobamba es un mercado en donde 200 medianas y grandes empresas constituidas, ya en el 2009 movían alrededor de 100 millones de dólares, lo cual constituye un indicador clave a la hora de pensar si la idea que se propone es redituable
¿Cree que el mercado meta está listo para recibir el servicio?	Si	Conocer la aceptación del mercado objetivo.	Sin lugar a dudas, se trata de un mercado sin explotar, y al tratarse de una industria en crecimiento en todo el país, junto con un crecimiento sostenido del número de empresas en el mercado, estamos frente a un mercado óptimo.
¿Cuál cree usted ser la ventaja competitiva de la empresa?	Confiabilidad	Determinar la ventaja que debe ser explotada por el plan de negocios.	Riobamba ni Ambato, no tengo información sobre Latacunga; cuentan con una empresa como la de este plan, creo que esa es la mayor ventaja competitiva que tienes y que si se la maneja de una forma correcta se puede explotar y puede ser muy rentable
¿Cómo se realizan los procesos de servicio dentro de	Recepción, Almacenamiento,	Conocer los métodos y procesos	En FILESTORAGE S.A exigen que los documentos sean almacenados en carpetas y ordenados, identificadas para evitar confusiones, se guardan

empresas similares?	devolución.	de empresas similares.	cinco carpetas por caja, y en cada caja se declara el rango de los documentos, y las mismas poseen sus códigos de barras, incluso la caja tiene un precio, una vez recibidas estas cajas por los operarios de y emitidos los documentos tales como guías de remisión y actas de recepción, las solicitudes se las reciben vía correo electrónico, ya sean estas solicitudes de entrega o de recepción. Una vez ya en la empresa el almacenamiento se lo realiza bajo estrictas normas de temperatura y guardando un orden óptimo.
¿Cuál es el mayor problema dentro de la cadena de valor del servicio que se podría encontrar?	Bodegaje	Recabar información sobre el proceso a seguir dentro de la cadena de valor.	Al tratarse de un servicio que no se encuentra dentro de una misma ciudad, el cuidado a la hora de los traslados de documentos debe ser óptimo, ya que de acuerdo con mi experiencia las pérdidas o deterioros de productos pasan en los traslados, y en el manejo fuera de las bodegas.

Entrevista:

1. ¿Qué opina del mercado de la zona central del país?

Riobamba es un mercado en donde 200 medianas y grandes empresas constituidas, ya en el 2009 movían alrededor de 100 millones de dólares, lo cual constituye un indicador clave a la hora de pensar si la idea que se propone es redituable, ya que claramente el objetivo de cualquier negocio es el de tener réditos. Riobamba ofrece un gran mercado no explotado en el nicho en donde tú pretendes llegar. Ambato ni se diga, quizás no te pueda hablar con números exactos, pero me atrevería a decir que dicha ciudad mueve el doble de lo que Riobamba y que Guaranda, quizás es el punto más flaco en donde se debe estudiar muy bien la entrada del negocio.

2. ¿Cuál es su visión acerca del plan de negocios antes mencionado y si cree que el mercado meta está listo para recibir el servicio?

En mis años de experiencia, he visto como medianas y grandes empresas no saben cómo manejar de una manera óptima sus archivos, encuentro una gran oportunidad esto que ahora los requerimientos tributarios por parte del SRI son más exigentes que antes, por lo que el orden y capacidad de mantenimiento de los archivos es clave en las empresas. Esto, en ciudades como grandes ha sido solventado por la creación de estas empresas que brindan un servicio de tercerización del almacenamiento de la bodega, con el fin de que los documentos estén más seguros, de ahí que la confianza entre el cliente y el proveedor es quizás el factor que mejor tomado en cuenta debe ser. En ILS, el sistema virtual permitía manejar de una manera óptima el manejo de archivo, particularmente con un sistema de códigos de barras en cada caja, en donde el cliente sabía exactamente qué es lo que se encontraba dentro de una caja particular, así se podría determinar exactamente la necesidad del mismo y cumplir con un plazo menor a la hora de la búsqueda de determinado documento, esto después de que existía una firma de la persona que entregaba los documentos a la empresa que entregaba el servicio, y el

representante de dicha empresa. Los inventarios de dos bodegas de más de 500m cuadrados con este sistema se pueden realizar en menos de dos días.

3. ¿Cuál cree usted ser la ventaja competitiva de la empresa?

Riobamba ni Ambato, cuentan con una empresa como la de este plan, creo que esa es la mayor ventaja competitiva que tienes y que si se la maneja de una forma correcta se puede explotar y puede ser muy rentable.

4. ¿Qué problema dentro de la cadena de valor del servicio nos podríamos encontrar?

Al tratarse de un servicio que no se encuentra dentro de una misma ciudad, el cuidado a la hora de los traslados de documentos debe ser óptimo, ya que de acuerdo con mi experiencia las pérdidas o deterioros de productos pasan en los traslados, por lo cual te animo a que seas muy cuidadoso en ese sentido.

5. Conoce usted como se realizan estos procesos en empresas similares

Conozco muy íntimamente al gerente general de FILESTORAGE S.A, que es una empresa como la tuya, pero que está ubicada aquí en Quito y Guayaquil, ellos exigen que los documentos sean almacenados en carpetas y ordenados, identificadas para evitar confusiones, se guardan cinco carpetas por caja, y en cada caja se declara el rango de los documentos, y las mismas poseen sus códigos de barras, incluso la caja tiene un precio, una vez recibidas estas cajas por los operarios de FILESTORAGE S.A y emitidos los documentos tales como guías de remisión y actas de recepción, las solicitudes se las reciben vía correo electrónico, ya sean estas solicitudes de entrega o de recepción. Una vez ya en la empresa el almacenamiento se lo realiza bajo estrictas normas de temperatura y guardando un orden óptimo.

Anexo No. 2

Encuesta

Esta encuesta está dirigida a empresas pequeñas, medianas y grandes que se encuentren dentro de la sierra centro del país, (Cotopaxi, Chimborazo y Tungurahua), con la finalidad de conocer la percepción y opinión que tienen acerca del servicio de almacenamiento de información física, gestión de archivos, digitalización de documentos y destrucción de información.

Su opinión es valiosa y ayudará a determinar un resultado eficiente, de antemano, le agradecemos por el tiempo que nos dedique para contestar las siguientes preguntas:

Marque con una (X) la respuesta elegida:

1. ¿Ha escuchado sobre la tercerización de este servicio?
 SI
 NO

2. ¿Qué tan dispuesta estaría su empresa de tercerizar este servicio, ahora que conoce las ventajas que brinda el mismo?
 Totalmente dispuesta
 Dispuesta
 Definitivamente no

Si su respuesta fue definitivamente no, por favor saltarse a la pregunta 7

3. ¿Cuán importante cree usted es para la empresa una adecuada administración del archivo pasivo?
 Muy Importante
 Importante
 Poco Importante
 Nada Importante

4. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?
 Grande
 Mediana
 Pequeña

5. ¿Con qué frecuencia cree usted que se alimenta el archivo de su empresa?
 Diario
 Semanal
 Mensual
 Anual

6. ¿Mantiene usted una persona especializada en la organización del archivo dentro de su empresa?

- Si
- No

7. ¿De qué manera preferiría usted que se almacenen sus archivos pasivos?

- Archivos Físicos
- Archivos Digitales

8. Actualmente en su empresa, ¿Cómo se realiza el proceso de almacenamiento de archivo pasivo?

- Dentro de su empresa
- No posee una bodega
- Otra

9. De los siguientes factores, ¿cuáles serían los más importantes para usted, a la hora de contratar a una empresa que tercerice este servicio? (Enumérelos siendo 5 el más importante y 1 el menos importante)

- Seguridad
- Confidencialidad
- Conservación de documentos
- Costos
- Accesibilidad de documentos

10. ¿Cuál cree usted es el mayor problema que enfrenta la empresa a la hora de almacenar archivos?

- Conservación de documentos
- Organización de archivo
- Poca disponibilidad de espacio
- Nula disponibilidad de espacio

11. ¿Cuánto estaría dispuesta la empresa a pagar por cada caja almacenada de manera mensual por el servicio de almacenamiento?

Sabiendo que las medidas de la caja son 40cm de ancho, 40 cm de alto y 40cm de profundidad, y en donde se caben hasta 2000 hojas INEN A4.

- \$1,50-2,00
- \$2,01-2-50
- \$2,51-3,00
- \$3,01-3,50

12. ¿Cuánto estaría dispuesta su empresa a pagar por cada caja completamente digitalizada?

\$3,00 – 3,50

\$3,51 – 4,00

\$4,01 – 4,50

\$4,51 – 5,00

13. Qué otro servicio, aparte del almacenamiento de archivo le gustaría obtener por parte de la empresa:

Digitalización individual de documentos

Entrega inmediata de archivos puerta a puerta

Supervisión de documentos mediante página WEB

Ningún otro

14. ¿Qué factor cree usted es el más importante por el que no contrataría el servicio de archivo pasivo para su empresa?

Confidencialidad

Costos

Seguridad

Disponibilidad de espacio

Conservación de documentos

15. ¿Cuáles serían los términos de pago por el servicio favorables para su empresa?

15 días

30 días

45 días

60 días

Le agradecemos por su gentil ayuda y tiempo respondiendo esta encuesta.

Nombre: _____ Número Telefónico: _____.

Anexo No. 3

CONTRATO DE SERVICIOS DE ARCHIVO PASIVO

Comparecen al otorgamiento del presente contrato, por una parte NOMBRE DEL CLIENTE, en adelante denominada **EL CONTRATANTE**, con domicilio en DIRECCIÓN DEL CLIENTE. Legalmente representada por su apoderado especial, el señor(a) NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL DEL CLIENTE, y por la otra parte BIG FILR CIA LTDA. (RUC No. 0603899055), con domicilio en Riobamba, en XXXXXX, y en adelante denominada "LA CONTRATISTA", legalmente representada por el señor JUAN FERNANDO FREIRE, quienes celebran el presente contrato de servicios, sujeto a lo siguiente:

PRIMERA: Antecedentes

BigFile Cía. Ltda. es una compañía constituida de conformidad con las leyes de la República del Ecuador, domiciliada en la ciudad de Riobamba y dedicada al almacenamiento, custodia y digitalización de servicios de depósito, archivo y consulta de documentación, habiendo diseñado para este efecto, la infraestructura necesaria, así como las cajas de cartón que permiten almacenar hasta quince kilos de documentación. No es responsabilidad del **CONTRATISTA** el conocer y responder sobre el contenido de las cajas y sus documentos, excepto el código de barras que consta en la parte exterior de las mismas y que sirven para su identificación. Para el efecto, en calidad de **CONTRATISTA** suministra y vende cajas archivadoras estándar y proporciona el lugar para recibirlas en depósito.

EL CONTRATANTE requiere contratar los servicios de depósito y administración de archivos, así como la provisión de las cajas archivadoras, que serán guardados por BIGFILE Cía. Ltda. La documentación será depositada en el interior de las cajas archivadoras, excluyéndose expresamente los documentos que representen toda clase de títulos valores, y sean estos del mercado bursátil, extrabursátil o de negociación de mercado, escrituras, dinero en efectivo o cualquier otro papel con valor comercial.

SEGUNDA: Objeto

EI CONTRATANTE encarga a **LA CONTRATISTA**, en forma exclusiva, y esta acepta, la prestación de los servicios de archivo pasivo, en adelante los "servicios", conforme fueron descritos en su momento, de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en el presente contrato.

LA CONTRATISTA deberá llevar a cabo todos y cada uno de los actos necesarios para asegurar el cumplimiento de los servicios.

Con los antecedentes señalados, **EL CONTRATISTA** se obliga a proporcionar los servicios de provisión de cajas archivadoras, depósito, conservación, archivo, digitalización, destrucción y consulta de documentos, de propiedad de **EL CONTRATANTE** y que son objeto de este contrato.

TERCERA: Plazo.

Las presentes han convenido que el plazo de este contrato será de XXX meses (XXX), contados a partir del XX de XXX del XXXX.

Para el evento de renovación automática, a partir de la fecha en que se haya firmado el contrato, cada año posterior, las partes acuerdan que el valor del servicio tendrá un incremento igual al determinado por el INEC. En cuanto al precio de las cajas, el cual será informado por BIGFILE Cía. Ltda. En forma anual, tomando en cuenta el aumento en el costo de la materia prima para su elaboración, lo cual es expresamente aceptado por **el CONTRATANTE**.

CUARTA: Terminación del contrato

4.1 Por incumplimiento de **LA CONTRATISTA**

EI CONTRATANTE podrá resolver el presente contrato en estos casos:
a) Incumplimiento por parte de **La CONTRATISTA** de cualquiera de sus obligaciones contractuales, si el Incumplimiento persistiera luego de

transcurridos cinco (5) días hábiles de la fecha en la que **el CONTRATANTE** haya intimado su subsanación.

b) Cesión por parte de LA **CONTRATISTA** del presente contrato, de forma parcial o total, o de los derechos y obligaciones que del mismo surgen, sin autorización previa por escrito al cliente.

4.2 Rescisión sin causa

Cualquiera de las partes podrá rescindir el presente contrato sin necesidad de que exista ni de invocar causa alguna, con la sola condición de dar previo aviso a la otra parte con al menos 30 días de antelación. La rescisión así afectada no generará derecho a ninguna de las partes a reclamar indemnización alguna a la contraria por ningún concepto.

4.3 Efectos de la terminación del contrato

Producida la terminación del presente contrato, LA **CONTRATISTA** deberá entregar a **EL CONTRATANTE**, toda la documentación en su poder relacionada con la prestación de los servicios.

EL CONTRATANTE estará obligado a cumplir con todas las obligaciones pendientes para con EL **CONTRATISTA** hasta la terminación efectiva del depósito.

QUINTA: Precio, Forma de facturación y Pago.

Como única y total contraprestación por los servicios prestados, **EL CONTRATANTE** abonará a LA **CONTRATISTA** las sumas acordadas previamente, dependiendo del paquete elegido por el cliente.

LA **CONTRATISTA** emitirá las facturas correspondientes y LA **CONTRATANTE** se encuentra obligado a cubrir la totalidad de las mismas.

EL **CONTRATISTA** abonará las facturas correspondientes a los treinta días corridos de recibidas las mismas en su domicilio, siempre y cuando estas reúnan todos los requisitos legales.

Será de responsabilidad exclusiva de LA **CONTRATISTA** cumplir con las obligaciones tributarias generadas como consecuencia de la recepción del valor acordado, limitándose la responsabilidad del cliente a efectuar la indicada retención, en los términos requeridas por las normas vigentes aplicables.

SEXTA: Contratista independiente

Las partes convienen expresamente que LA **CONTRATISTA** ha sido contratada por **EL CONTRATANTE** como **contratista** independiente por lo cual ni BIGFILE Cía. Ltda., ni sus representantes, apoderados, empleados y demás relacionados, podrán considerarse como empleados de **EL CONTRATANTE**.

SÉPTIMA: Confidencialidad

LA **CONTRATISTA** reconoce que con motivo del presente contrato recibirá y/o tendrá acceso a información y materiales pertenecientes a **EL CONTRATANTE** y/o sus afiliadas, incluyendo, sin limitación, información sobre productos, clientes, proveedores, técnicas de procesamiento de datos, programas de computación, planos, políticas, prácticas comerciales, etc., todo ello en adelante designado como la "Información Confidencial".

LA **CONTRATISTA** se compromete a mantener la información confidencial como estrictamente confidencial, a no revelarla a terceros ni a utilizarla con otro

propósito que no sea el cumplimiento del contrato, ya sea comercialmente o de otra manera, y a no permitir que personas no autorizadas tengan acceso a ella, ya sea durante o después de la vigencia del presente, sin el consentimiento previo y por escrito del cliente.

LA **CONTRATISTA** asimismo acuerda que tomará todas las medidas razonables necesarias y satisfactorias para **EL CONTRATANTE** para proteger la confidencialidad de la información confidencial, incluyendo, sin limitación, la implementación y cumplimiento de procedimientos operativos para minimizar la posibilidad de uso no autorizada de la información confidencial y limitando el revelado de esta únicamente a las personas autorizadas por LA **CONTRATISTA** que tengan necesidad de conocer la misma para el cumplimiento de las obligaciones del presente contrato.

LA **CONTRATISTA** deberá notificar inmediatamente a **EL CONTRATANTE** acerca de cualquier uso o divulgación no autorizado de la información confidencial, y/o sobre cualquier incumplimiento de las obligaciones establecidas en la presente cláusula, y deberá cooperar con **EL CONTRATANTE** para adoptar todas aquellas medidas razonables que permitan recuperar la información confidencial y evitar que en el futuro la misma sea utilizada sin autorización.

EL CONTRATANTE podrá adoptar medidas razonables de control con el objeto de verificar el cumplimiento por parte de BIGFILE Cía. Ltda., de las obligaciones establecidas en la presente cláusula.

Toda la información confidencial es, y continuará siendo, propiedad única y exclusiva de **EL CONTRATANTE**. Bajo ningún concepto se interpretará que, como con evidencia de la celebración del presente contrato, **EL CONTRATANTE** otorga a BIGFILE Cía. Ltda. Derecho de propiedad intelectual alguno sobre la información confidencial.

Las obligaciones establecidas en la presente cláusula subsistirán para LA **CONTRATISTA** aún después de la finalización del presente contrato, hasta un plazo de 5 años.

CONFIDENCIALIDAD DEL DEPÓSITO

Las partes dejan expresa constancia que, las cajas archivadoras que contienen la documentación que en virtud de este contrato se entregan al **CONTRATISTA**, estarán bajo custodia y entera responsabilidad del mismo, desde el momento de su recepción hasta su restitución definitiva o temporal. Por lo tanto, LA **CONTRATISTA**, al momento de la recepción de la documentación por parte de EL **CONTRATISTA**, asume la total y entera responsabilidad sobre lo entregado, debiendo actuar con la debida diligencia para el cuidado de la misma, respondí ente el cliente por la pérdida de la misma.

OCTAVA: Indemnización

La **CONTRATISTA** deberá indemnizar los daños y perjuicios q sufrieren el cliente, sus funcionarios, agentes, directores y/o empleados, como así también las pérdidas y gastos que estos hubieren debido afrontar, derivados de las siguientes circunstancias:

- Cualquier negligencia, acto voluntario u omisión real o supuesta de LA **CONTRATISTA**.
- Cualquier violación real o supuesta de LA **CONTRATISTA**.
- Cualquier negligencia en la obtención de las autorizaciones, aprobaciones, licencias, permisos, etc., necesarias para proporcionar los servicios.
- Cualquier tipo de pérdidas, gastos y daños a personas que se deriven directamente de algún acto, omisión o negligencia por parte de LA **CONTRATISTA** en el desempeño de los servicios.

DAÑOS EVENTUALES

EL CONTRATANTE exime a **EL CONTRATISTA** de toda responsabilidad por daños y perjuicio y/o erogación es que pudieran derivar por daños y pérdidas sufridas por el contenido de la o las cajas objeto del servicio. **EL CONTRATISTA** reconocerá por los daños o pérdidas que eventualmente se causen por el servicio prestado hasta un monto máximo de \$10 USD (Diez dólares americanos) por caja archivadora, en virtud de que los documentos entregados carecen de valor comercial, salvo en los caso de fuerza mayor o caso fortuito en los términos del código civil, además de lo dispuesto en los artículos 2124 y 2137 numera dos de dicho código.

NOVENA: Cláusulas generales

9.1 Modificaciones al presente contrato

Ningún acuerdo para modificar, ampliar o cancelar el presente contrato tendrá validez o efecto, a menos que sea celebrado por escrito y firmado por las partes.

9.2 Caso fortuito o Fuerza Mayor

Ninguna de las partes tendrá derecho a efectuar reclamo alguna, sea cual fuere su naturaleza, contra la otra por no haber cumplido con cualesquiera de las obligaciones previstas en el presente contrato como resultado de un acto de fuerza mayor, incluyendo entre otros, huelgas, accidentes de cualquier tipo, tumultos, disturbios políticos o civiles, hechos de la naturaleza, hechos del gobierno, desastres naturales o por algún otro motivo, sea cual fuere, más allá del control de las partes en cuestión, que no se podría haber evitado ni aun obrado con la debida diligencia.

9.3 Notificaciones y domicilio

Cada una de las partes constituye domicilio en los enunciados en el encabezamiento del presente, donde deberán dirigirse todas las notificaciones, hasta que se notifique con treinta días de antelación lo contrario.

9.4 Cesión

LA **CONTRATISTA** no podrá ceder sus derechos ni delegar sus obligaciones por el presente contrato, sin el previo consentimiento escrito de **EL CONTRATANTE**.

9.5 Ley aplicable y jurisdicción

El presente contrato se regirá por las leyes de la República del Ecuador.

Las partes ratifican toda y cada una de las estipulaciones y declaraciones contenidas en el presente contrato, en fe de lo cual suscriben el mismo en XXX ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, a los XX del mes de XXXX del año XXX en la ciudad de Riobamba.

Juan Fernando Freire Hernández
Representante Legal BigFile Cía. Ltda.
CI. 060389905-5

XXXXXX XXXXXXXXXXXXX
Representante Legal XXXX.
CI.000000000000.

Anexo No. 4



PROFORMA

Riobamba, 13 de mayo del 2016
Proyecto Anual para BIG FILE Cía. Ltda.
 Válida hasta el 31 de diciembre del 2016

- 1) Trabajos Entregados, Aprobados y NO utilizados se cobrará al 50%.
 2) Trabajos que deban repetirse por Replanteamiento de concepto por parte del Cliente, se recargará un 50% por cada replanteo.
 3) Los costos de Producción externa, como: cuñas, jingles, comerciales, animaciones, programación de App, etc.,
 Se cobrarán según cotización aprobada del proveedor más el 15% de Comisión.

Cod.Trab.	Tipo de Arte	Tarifa US\$
	ARTES AVISOS DE PRENSA	425,00
	Octavo de Página (Mensual) x 12	425,00
	ARTES AVISOS DE REVISTAS	675,00
	Tercio de Pagina o Menor (Mensual) x 12	675,00
	MATERIAL POP Y VIA PUBLICA / DISEÑO GRAFICO	5.127,00
	Calendario por página x 100	89,00
	Material Promocional (Carpetas, Drives USB, Llaveros)	78,00
	Pancarta / Pasacalle x 3	240,00
	Hoja Volante por página x 1000	180,00
	Carpeta con el LOGO de la empresa x 100	500,00
	Arriendo anual vallas (AMBATO)	720,00
	Arriendo anual vallas (Panamericana Sur Latacunga-Ambato)	1.000,00
	Arriendo anual vallas (Riobamba)	720,00
	Rompe tráfico x 4	320,00
	Señalética Exteriores	135,00
	Señalética de interiores	110,00
	Parque automotriz x 1	85,00
	Vallas / Letreros x 3	950,00
	MKT DIGITAL	1.350,00
	Planificación estratégica de mkt digital integral que incluye la planificación de medios.	150,00
	Estrategia de optimización Web (seo y código)	300,00
	Ejecuciones de estrategia de marketing	900,00
	Total *	7.577,00

*Tarifa incluye IVA

NOTAS ESPECIALES
GRANDE= \$10000 (6 medios o más)
MEDIANA= \$. 5000 (3 a 5 medios)
PEQUEÑA= \$. 2500 (2 medios)

VALOR DE LA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y CREATIVIDAD =
ESTUDIO DE CAMPAÑA + DISEÑOS DE PIEZAS + DERECHOS Intelectuales

La Gerencia

Anexo No. 5



bigfile

Av. Atahualpa 21-25 y Rey Cacha - Yaruquies - Riobamba - Tel: 0032964151
1800 BIGFILE - www.bigfile.com.ec - email: info@bigfile.com.ec

GUIA DE REMISION DE CAJAS

Empresa	Codigo Cliente	Preparado por	Fecha	Página N° de
---------	----------------	---------------	-------	-----------------

#	Caja Numero	Descripción	Sub Descripción	Fecha de Documentación						Fecha fin Almacenaje		
				Desde			Hasta			día	mes	año
				día	mes	año	día	mes	año			
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												

Los detalles de cada caja deben ser ingresados en una sola linea.

Nota: Se especifica expresamente que el detalle inventariado por el CLIENTE, ha sido requerido exclusivamente como suministro de datos para nuestro sistema informático.

BIGFile Cia. Ltda. NO se responsabiliza por el contenido proporcionado en este documento por el CLIENTE, avaliza que la misma coincide con los documentos realmente introducidos por el cliente en las cajas.

Entregado por

Firma

Recibido por

Firma

día mes año

Total de Cajas
0

Anexo No.6



bigfile

Av. Atahualpa 21-25 y Rey Cacha - Yaruquies - Riobamba - Tel: 0032964151
 1800 BIGFILE - www.bigfile.com.ec - email: info@bigfile.com.ec

SOLICITUD DE CAJAS

Empresa	Codigo Cliente	Fecha de solicitud	Responsable Bodega
---------	----------------	--------------------	--------------------

#	Caja Numero	Descripción	Sub Descripción	Fecha de Documentación						Fecha Despacho		
				Desde			Hasta					
				día	mes	año	día	mes	año	día	mes	año
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												

Los detalles de cada caja deben ser ingresados en una sola linea.

Nota: Se especifica expresamente que el detalle inventariado por el CLIENTE, ha sido requerido exclusivamente como suministro de datos para nuestro sistema informático.

BIGFile Cia. Ltda. NO se responsabiliza por el contenido proporcionado en este documento por el CLIENTE, avaliza que la misma coincida con los documentos realmente introducidos por el cliente en las cajas.

Entregado por

Firma

Recibido por

Firma

día mes año

Total de Cajas
0

Anexo No. 7
Inversión Inicial

Activos Fijos	Unidad	Costo Unitario	Costo Total	Descripción	Proveedor
Maquinaria y Equipos			\$ 16.000,00		
Vehículo Montacargas	1	\$ 16.000,00	\$ 16.000,00	Montacargas CPCD30 JAC	JAC
Vehículos y medios de transporte			\$ 25.000,00		
Vehículo	1	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	Hiño City 300 3620 Kg	MAVESA S.A
Muebles y Enseres Oficina			\$ 3.304,00		
Escritorios	4	\$ 100,00	\$ 400,00	Escritorio 0021	Credimueble Riobamba
Sillas Oficina	4	\$ 57,50	\$ 230,00	Silla Oficina Deluxe	Credimueble Riobamba
Teléfonos	4	\$ 28,50	\$ 114,00	Panasonic KXTG-1311LAHW	Computron
Divisores modulares	2	\$ 315,00	\$ 630,00	Divisores Modulares Fibra	Credimueble Riobamba
Sofá Recepción	1	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	Sofa COLINEAL Deluxe MER12 Black	Colineal S.A
Sillas Clientes	6	\$ 80,00	\$ 480,00	Silla Oficina Tipo Leather Deluxe	Credimueble Riobamba
Muebles y Enseres Bodega			\$ 10.351,02		
Perchas metálicas	1	\$ 5.500,00	\$ 5.500,00	Perchas Estructuras Metálicas	Metalurgias Guerrero
Sensores de humo	5	\$ 122,00	\$ 610,00	Detector de humo	Ecuatepi S.A
Sensores de humedad	2	\$ 300,00	\$ 600,00	Hs1101 Sensor De Humedad Relativa	Ecuatepi S.A
Cámaras de Seguridad	1	\$ 1.311,97	\$ 1.311,97	Kit 16 Cámaras Seguridad Hikvision Hd 720p	TechResources Cía. Ltda
Central contra incendio	1	\$ 1.232,00	\$ 1.232,00	Central Bosch direccionable	Ecuatepi S.A
Mesas industriales	3	\$ 200,00	\$ 600,00	Mesas Metal	Metalurgias Guerrero
Balanza Industrial	1	\$ 170,00	\$ 170,00	Balanza Electrónica Industrial De 300 Kg	Ecuatepi
Señalización	1	\$ 147,05	\$ 147,05	Salida Emergencia - Extintores - Servicios Higiénicos	Ecuatepi
Sillas Bodega	4	\$ 45,00	\$ 180,00	Sillas metálicas Acolchonadas	Metalurgias Guerrero
Equipos de Computación			\$ 4.659,52		
Scanner	1	\$ 1.199,00	\$ 1.199,00	Multifunción Samsung Laser Mono SLM2885FW	Computron
Computadoras	4	\$ 798,13	\$ 3.192,52	Computador AIO HP CEL 2.41GHZ	Computron
Impresoras	2	\$ 134,00	\$ 268,00	Impresora HP SL9304GW	Computron

Activos Intangibles	Unidades	Costo Unitario	Costo Total	Descripción	Proveedor
Medios Digitales			\$ 2.000,00		
Página Web	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	Desarrollo de página web	PubliMachine Publicidad
Software de almacenamiento de información			\$ 3.885,00		
Licencia Alfresco Anual	1	\$ 3.885,00	\$ 3.885,00	Licencia Alfresco Anual	2016 Alfresco Software
TOTAL			\$ 5.885,00		

Capital de trabajo	U	Costo Unitario	Costo Total	Descripción	Proveedor
Gastos de constitución			\$ 950,00		
Escritura de constitución	1	\$ 200,00	\$ 200,00	Escritura de constitución	Superintendencia de Compañías
Registro Superintendencia de Compañías	1	\$ 50,00	\$ 50,00	Registro Superintendencia de Compañías	Superintendencia de Compañías
Adecuación Bodega	1	\$ 700,00	\$ 700,00	Arreglos Varios en Instalaciones	Paez&Naranjo Constructores S.A
Honorarios Profesionales			\$ 400,00		
Abogado	1	\$ 400,00	\$ 400,00	Abogado	Ab. Julio Suarez
Gastos Pre-operativos			\$ 776,00		
Patente Municipio Riobamba	1	\$ 72,00	\$ 72,00	Patente Municipio Riobamba	Ilustre municipio de Riobamba
Permiso Bomberos Riobamba	1	\$ 58,00	\$ 58,00	Permiso Bomberos Riobamba	Cuerpo de Bomberos de Riobamba
Registro del Nombre	1	\$ 132,00	\$ 132,00	Registro del Nombre	IEPI
Registro del Logotipo	1	\$ 132,00	\$ 132,00	Registro del Logotipo	IEPI
Registro del Slogan	1	\$ 132,00	\$ 132,00	Registro del Slogan	IEPI
Impresión Documentos tributarios	1	\$ 250,00	\$ 250,00	Facturas, Notas de Crédito, Guías de Remesón, etc.	Imprenta Gutemberg
Publicidad Inicial y Lanzamiento			\$ 1.080,00		
Medios Digitales	1	\$ 300,00	\$ 300,00	Medios Digitales	PubliMachine Publicidad

Material Promocional	1	\$ 780,00	\$ 780,00	Material Promocional	PubliMachine Publicidad
Inauguración de empresa	1	\$ 500,00	\$ 500,00		PubliMachine Publicidad
Efectivo Mínimo Caja			\$ 5.000,00		
Caja	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00		BigFile Cía. Ltda.
Fondo de Maniobra		\$ 31.722,09	\$ 31.722,09		
Sueldos y salarios(Tres meses)	1	\$ 11.538,13	\$ 11.538,13	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Arriendo(Tres meses)	1	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Contabilidad(Tres meses)	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Suministros Oficina y Bodega(Tres meses)	1	\$ 1.133,66	\$ 1.133,66	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Limpieza(Tres meses)	1	\$ 150,00	\$ 150,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Seguridad(Tres meses)	1	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Mantenimiento de Equipos(Tres meses)	1	\$ 80,00	\$ 80,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Mantenimiento de Software(Tres meses)	1	\$ 750,00	\$ 750,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Hosting página web	1	\$ 187,50	\$ 187,50	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Publicidad	1	\$ 1.894,25	\$ 1.894,25	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Seguro por activos de la empresa(Tres meses)	1	\$ 2.520,96	\$ 2.520,96	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Servicios Básicos(Tres meses)	1	\$ 711,00	\$ 711,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Mantenimiento del Vehículo(Tres meses)	1	\$ 792,00	\$ 792,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Movilización(Tres meses)	1	\$ 1.752,00	\$ 1.752,00	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
Inventario Cajas de cartón(Tres meses)	1	\$ 3.612,59	\$ 3.612,59	Provisión tres primeros meses	BigFile Cía. Ltda.
TOTAL			\$ 39.928,09		

Anexo No. 8
Adquisiciones

Adquisidores Unidades				
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres Oficina				
Escritorios	0	2	0	2
Sillas Oficina	0	1	0	1
Teléfonos	0	2	0	2
Divisores modulares	0	0	0	0
Sofá Recepción	0	0	0	0
Sillas Clientes	0	0	0	0
Equipos de Computación				
Scanner	0	1	0	2
Computadoras	0	3	0	4
Impresoras	0	2	0	2
Maquinaria y Equipos				
Vehículo Montacargas	0	1	0	0
Vehículos y medios de transporte				
Vehículo	1	0	0	1
Muebles y Enseres Bodega				
Perchas metálicas	0	1	0	0
Sensores de humo	0	7	0	0
Sensores de humedad	0	4	0	0
Cámaras de Seguridad	0	1	0	0
Central contra incendio	0	1	0	0
Mesas industriales	0	4	0	0
Balanza Industrial	0	1	0	0
Señalización	0	1	0	0
Sillas Bodega	0	3	0	2

Costo de las adquisiciones				
	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres Oficina	\$ 0	\$ 336	\$ 0	\$ 359
Escritorios	\$ 0	\$ 214	\$ 0	\$ 228
Sillas Oficina	\$ 0	\$ 61	\$ 0	\$ 66
Teléfonos	\$ 0	\$ 61	\$ 0	\$ 65
Divisores modulares	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Sofá Recepción	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Sillas Clientes	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Equipos de Computación	\$ 0	\$ 4.127	\$ 0	\$ 6.692
Scanner	\$ 0	\$ 1.281	\$ 0	\$ 2.739
Computadoras	\$ 0	\$ 2.559	\$ 0	\$ 3.647
Impresoras	\$ 0	\$ 286	\$ 0	\$ 306
Maquinaria y Equipos	\$ 0	\$ 16.390	\$ 0	\$ 0
Vehículo Montacargas	\$ 0	\$ 16.390	\$ 0	\$ 0
Vehículos y medios de transporte	\$ 25.545	\$ 0	\$ 0	\$ 27.272
Vehículo	\$ 25.545	\$ 0	\$ 0	\$ 27.272
Muebles y Enseres Bodega	\$ 0	\$ 11.980	\$ 0	\$ 103
Perchas metálicas	\$ 0	\$ 5.828	\$ 0	\$ 0
Sensores de humo	\$ 0	\$ 913	\$ 0	\$ 0
Sensores de humedad	\$ 0	\$ 1.282	\$ 0	\$ 0
Cámaras de Seguridad	\$ 0	\$ 1.352	\$ 0	\$ 0
Central contra incendio	\$ 0	\$ 1.267	\$ 0	\$ 0
Mesas industriales	\$ 0	\$ 855	\$ 0	\$ 0
Balanza Industrial	\$ 0	\$ 182	\$ 0	\$ 0
Señalización	\$ 0	\$ 157	\$ 0	\$ 0
Sillas Bodega	\$ 0	\$ 144	\$ 0	\$ 103
Instalaciones y edificios	\$ 0	\$ 0	\$ 85.000	\$ 0

Anexo No. 9

Estructura de Ingresos Año 1 y Año 2

Estructura de Ingresos Esperados Año 1												
Volumen Estimado de Ventas												
Servicio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Numero de Cajas Almacenamiento	1339	1465	1603	1755	1921	2102	2301	2518	2756	3017	3302	3532
Numero de Cajas Digitalizacion	1004	1099	1203	1316	1441	1577	1726	1889	2067	2263	2476	2649
Numero de cajas Solicitadas	602	659	722	790	864	946	1035	1133	1240	1358	1486	1589
Precio de ventas												
Precio Almacenamiento	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
Precio Digitalizacion	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
Precio Solicitud	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Ingreso Estimado de ventas												
Ingreso por servicio de Almacenamiento	\$ 3.346	\$ 3.663	\$ 4.009	\$ 4.387	\$ 4.802	\$ 5.256	\$ 5.752	\$ 6.296	\$ 6.891	\$ 7.542	\$ 8.255	\$ 8.830
Ingreso por servicio de Digitalización	\$ 4.518	\$ 4.945	\$ 5.412	\$ 5.923	\$ 6.483	\$ 7.095	\$ 7.766	\$ 8.499	\$ 9.303	\$ 10.182	\$ 11.144	\$ 11.920
Ingreso por servicio de Solicitud de ca	\$ 1.205	\$ 1.319	\$ 1.443	\$ 1.579	\$ 1.729	\$ 1.892	\$ 2.071	\$ 2.267	\$ 2.481	\$ 2.715	\$ 2.972	\$ 3.179

Estructura de Ingresos Esperados Año 2												
Volumen Estimado de Ventas												
Servicio	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Numero de Cajas Almacenamiento	1965	2151	2354	2577	2820	3087	3379	3698	4047	4430	4848	5186
Numero de Cajas Digitalizacion	983	1076	1177	1288	1410	1543	1689	1849	2024	2215	2424	2593
Numero de cajas Solicitadas	884	968	1060	1160	1269	1389	1520	1664	1821	1993	2182	2334
Precio de ventas												
Precio Almacenamiento	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58	\$ 2,58
Precio Digitalizacion	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65	\$ 4,65
Precio Solicitud	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07	\$ 2,07
Ingreso Estimado de ventas												
Ingreso por servicio de Almacenamiento	\$ 5.079,81	\$ 5.559,80	\$ 6.085,14	\$ 6.660,12	\$ 7.289,42	\$ 7.978,19	\$ 8.732,05	\$ 9.557,13	\$ 10.460,17	\$ 11.448,55	\$ 12.530,31	\$ 13.403,67
Ingreso por servicio de Digitalización	\$ 4.571,83	\$ 5.003,82	\$ 5.476,62	\$ 5.994,10	\$ 6.560,48	\$ 7.180,37	\$ 7.858,84	\$ 8.601,42	\$ 9.414,16	\$ 10.303,69	\$ 11.277,28	\$ 12.063,31
Ingreso por servicio de Solicitud de	\$ 1.828,73	\$ 2.001,53	\$ 2.190,65	\$ 2.397,64	\$ 2.624,19	\$ 2.872,15	\$ 3.143,54	\$ 3.440,57	\$ 3.765,66	\$ 4.121,48	\$ 4.510,91	\$ 4.825,32

Anexo No. 10

Costos Fijos

Costos					
	Año 1	Año 2	Año3	Año 4	Año 5
Costos Fijos					
Arriendo	\$ 14.400	\$ 14.887	\$ 44.887	\$ 31.014	\$ 32.062
Sueldos y Salarios	\$ 46.153	\$ 58.922	\$ 93.550	\$ 118.450	\$ 170.277
Contabilidad	\$ 4.800	\$ 4.962	\$ 5.130	\$ 5.303	\$ 5.483
Suministros Oficina y Bodega	\$ 4.535	\$ 4.688	\$ 9.693	\$ 10.020	\$ 10.359
Limpieza	\$ 600	\$ 620	\$ 1.282	\$ 1.326	\$ 1.371
Seguridad	\$ 14.400	\$ 14.887	\$ 30.780	\$ 31.820	\$ 32.896
Mantenimiento de Equipos	\$ 320	\$ 331	\$ 684	\$ 707	\$ 731
Mantenimiento de Software	\$ 3.000	\$ 3.101	\$ 6.412	\$ 6.629	\$ 6.853
Hosting página web	\$ 750	\$ 775	\$ 802	\$ 829	\$ 857
Seguro por activos de la empresa	\$ 10.084	\$ 16.545	\$ 27.083	\$ 37.325	\$ 46.348
Publicidad	\$ 7.577	\$ 11.750	\$ 14.576	\$ 18.083	\$ 22.433
Mantenimiento del Vehículo	\$ 3.168	\$ 3.275	\$ 6.772	\$ 7.000	\$ 10.405
Servicios Básicos	\$ 2.844	\$ 2.940	\$ 6.079	\$ 6.284	\$ 6.497
Movilización Fuerza de Ventas	\$ 3.840	\$ 3.970	\$ 6.156	\$ 6.364	\$ 8.772
Total Costos Fijos	\$ 116.470	\$ 141.653	\$ 253.886	\$ 281.156	\$ 355.342

Anexo No. 11

Suministros de Oficina y de Bodega

Suministros Oficina	Unidades	Precio Unitario	Precio Total	Proveedor
PAPELERA 3 PISOS METÁLICA DE MALLA	2	\$ 36,00	\$ 72,00	Pa-co comercial e industrial S.A
CORRECTOR PLUMA BLANCO ARTIC	3	\$ 0,89	\$ 2,67	Pa-co comercial e industrial S.A
NOTAS DIVISORIAS CON LÍNEAS	6	\$ 1,24	\$ 7,44	Pa-co comercial e industrial S.A
SACAGRAPAS TIPO TENAZA	6	\$ 2,03	\$ 12,18	Pa-co comercial e industrial S.A
GRAPAS 246	6	\$ 1,60	\$ 9,60	Pa-co comercial e industrial S.A
GRAPADORA P90 SEMINDUSTRIAL	2	\$ 6,89	\$ 13,78	Pa-co comercial e industrial S.A
PERFORADORA MEDIANA DE ESCRITORIO R20	2	\$ 7,45	\$ 14,90	Pa-co comercial e industrial S.A
CD IMATION 700MB (50 Unidades)	4	\$ 16,00	\$ 64,00	Pa-co comercial e industrial S.A
SOBRES PARA CD (100 UNIDADES)	2	\$ 3,00	\$ 6,00	Pa-co comercial e industrial S.A
ARCHIVADOR-ACORDEON-CON-ELÁSTICO---STANDARD	1	\$ 26,00	\$ 26,00	Pa-co comercial e industrial S.A
TONNER IMPRESORA CANON 2810	12	\$ 44,00	\$ 528,00	Computron S.A
ARCHIVADOR TELEGRAMA CARTÓN	6	\$ 4,67	\$ 28,02	Pa-co comercial e industrial S.A
PROTECTORES-DE-HOJAS-APERTURA-EN-U-A4	1	\$ 12,42	\$ 12,42	Pa-co comercial e industrial S.A
BOLIGRAFO BIC PUNTA FINA CAJA X 24 UNIDADES NEGRO	4	\$ 5,99	\$ 23,96	Pa-co comercial e industrial S.A
BOLIGRAFO BIC PUNTA FINA CAJA X 24 UNIDADES ROJO	4	\$ 5,99	\$ 23,96	Pa-co comercial e industrial S.A
BOLIGRAFO BIC PUNTA FINA CAJA X 24 UNIDADES AZUL	4	\$ 5,99	\$ 23,96	Pa-co comercial e industrial S.A
PAQUETE HOJAS INEN TAMAÑO A4 (500 UNIDADES)	25	\$ 3,05	\$ 76,25	Pa-co comercial e industrial S.A
Total Suministros de Oficina			\$ 945,14	

Suministros de Bodega	Unidades	Precio Unitario	Precio Total	Proveedor
Papel Etiquetas Adhesivas (100 unidades)	500	\$ 6,89	\$ 3.445,00	Pa-co comercial e industrial S.A
Cinta embalaje	24	\$ 1,57	\$ 37,68	Pa-co comercial e industrial S.A
Cascos de Seguridad	10	\$ 6,00	\$ 60,00	Ecuatepi S.A
Mandiles de Visitas (Logo Visitas)	10	\$ 2,34	\$ 23,40	Ecuatepi S.A
Mandiles de Personal Big File Cía. Ltda. (Logo Personal)	10	\$ 2,34	\$ 23,40	Ecuatepi S.A
Total Suministros de Oficina			\$ 3.589,48	

Anexo No. 12

Sueldos y salarios

Año 1												
Cargo	Sueldo Nominal	Número trabajadores	Nomina mensual	Aporte personal	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Rol de pagos Mensual	13mo Sueldo Diciembre	14mo Sueldo Septiembre	Vacaciones	Meses	Pago Total
Gerente General	\$ 1.000,00	1	\$ 1.000,00	\$ 94,50	\$ 111,50	\$ -	\$ 905,50	\$ 905,50	\$ 366,00	\$ 500,00	12	\$ 12.637,50
Asistente Administrativo	\$ 450,00	1	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 50,18	\$ -	\$ 407,48	\$ 407,48	\$ 366,00	\$ 225,00	12	\$ 5.888,18
Auxiliar de Bodega	\$ 366,00	2	\$ 732,00	\$ 69,17	\$ 81,62	\$ -	\$ 662,83	\$ 662,83	\$ 732,00	\$ 366,00	12	\$ 9.714,74
Vendedor	\$ 700,00	2	\$ 1.400,00	\$ 132,30	\$ 156,10	\$ -	\$ 1.267,70	\$ 1.267,70	\$ 732,00	\$ 700,00	12	\$ 17.912,10
Total	\$ 2.516,00	6	\$ 3.582,00	\$ 338,50	\$ 399,39	\$ -	\$ 3.243,50	\$ 3.243,50	\$ 2.196,00			\$ 46.152,51

Año 2												
Cargo	Sueldo Nominal	Número trabajadores	Nomina mensual	Aporte personal	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Rol de pagos Mensual	13mo Sueldo Diciembre	14mo Sueldo Septiembre	Vacaciones	Meses	Pago Total
Gerente General	\$ 1.074,00	1	\$ 1.074,00	\$ 101,49	\$ 119,75	\$ 1.074,00	\$ 972,51	\$ 972,51	\$ 378,37	\$ 537,00	12	\$ 14.631,96
Asistente Administrativo	\$ 483,30	1	\$ 483,30	\$ 45,67	\$ 53,89	\$ 483,30	\$ 437,63	\$ 437,63	\$ 378,37	\$ 241,65	12	\$ 6.792,49
Gerente Operacional	\$ 800,00	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	12	\$ -
Auxiliar de Bodega	\$ 393,08	3	\$ 1.179,25	\$ 111,44	\$ 131,49	\$ 1.179,25	\$ 1.067,81	\$ 1.067,81	\$ 1.135,11	\$ 589,63	12	\$ 16.785,56
Vendedor	\$ 751,80	2	\$ 1.503,60	\$ 142,09	\$ 167,65	\$ 1.503,60	\$ 1.361,51	\$ 1.361,51	\$ 756,74	\$ 751,80	12	\$ 20.711,77
Total	\$ 3.502,18	7	\$ 4.240,15	\$ 400,69	\$ 472,78	\$ 4.240,15	\$ 3.839,46	\$ 3.839,46	\$ 2.648,60			\$ 58.921,77

Año 3												
Cargo	Sueldo Nominal	Número trabajadores	Nomina mensual	Aporte personal	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Rol de pagos Mensual	13mo Sueldo Diciembre	14mo Sueldo Septiembre	Vacaciones	Meses	Pago Total
Gerente General	\$ 1.153,48	1	\$ 1.153,48	\$ 109,00	\$ 128,61	\$ 1.153,48	\$ 1.044,47	\$ 1.044,47	\$ 391,16	\$ 576,74	12	\$ 15.699,52
Asistente Administrativo	\$ 519,06	2	\$ 1.038,13	\$ 98,10	\$ 115,75	\$ 1.038,13	\$ 940,03	\$ 940,03	\$ 782,32	\$ 519,06	12	\$ 14.559,84
Gerente Operacional	\$ 859,20	0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	12	\$ -
Auxiliar de Bodega	\$ 422,17	5	\$ 2.110,86	\$ 199,48	\$ 235,36	\$ 2.110,86	\$ 1.911,38	\$ 1.911,38	\$ 1.955,80	\$ 1.055,43	12	\$ 29.970,09
Vendedor	\$ 807,43	3	\$ 2.422,30	\$ 228,91	\$ 270,09	\$ 2.422,30	\$ 2.193,39	\$ 2.193,39	\$ 1.173,48	\$ 1.211,15	12	\$ 33.321,03
Total	\$ 3.761,35	11	\$ 6.724,77	\$ 635,49	\$ 749,81	\$ 6.724,77	\$ 6.089,27	\$ 6.089,27	\$ 4.302,76			\$ 93.550,48

Año 4												
Cargo	Sueldo Nominal	Número trabajadores	Nomina mensual	Aporte personal	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Rol de pagos Mensual	13mo Sueldo Diciembre	14mo Sueldo Septiembre	Vacaciones	Meses	Pago Total
Gerente General	\$ 1.238,83	1	\$ 1.238,83	\$ 117,07	\$ 138,13	\$ 1.238,83	\$ 1.121,76	\$ 1.121,76	\$ 404,38	\$ 619,42	12	\$ 16.845,56
Asistente Administrativo	\$ 557,47	2	\$ 1.114,95	\$ 105,36	\$ 124,32	\$ 1.114,95	\$ 1.009,59	\$ 1.009,59	\$ 808,76	\$ 557,47	12	\$ 15.605,82
Gerente Operacional	\$ 922,78	1	\$ 922,78	\$ 87,20	\$ 102,89	\$ -	\$ 835,58	\$ 835,58	\$ 404,38	\$ 461,39	12	\$ 11.728,29
Auxiliar de Bodega	\$ 453,41	6	\$ 2.720,48	\$ 257,09	\$ 303,33	\$ 2.720,48	\$ 2.463,39	\$ 2.463,39	\$ 2.426,29	\$ 1.360,24	12	\$ 38.531,11
Vendedor	\$ 867,18	3	\$ 2.601,55	\$ 245,85	\$ 290,07	\$ 2.601,55	\$ 2.355,70	\$ 2.355,70	\$ 1.213,14	\$ 1.300,77	12	\$ 35.739,61
Total	\$ 4.039,69	13	\$ 8.598,59	\$ 812,57	\$ 958,74	\$ 7.675,81	\$ 7.786,02	\$ 7.786,02	\$ 5.256,95			\$ 118.450,38

Año 5												
Cargo	Sueldo Nominal	Número trabajadores	Nomina mensual	Aporte personal	Aporte Patronal	Fondos de Reserva	Rol de pagos Mensual	13mo Sueldo Diciembre	14mo Sueldo Septiembre	Vacaciones	Meses	Pago Total
Gerente General	\$ 1.530,51	1	\$ 1.530,51	\$ 144,63	\$ 170,65	\$ 1.530,51	\$ 1.385,87	\$ 1.385,87	\$ 418,05	\$ 765,25	12	\$ 20.730,17
Asistente Administrativo	\$ 648,73	2	\$ 1.297,46	\$ 122,61	\$ 144,67	\$ 1.297,46	\$ 1.174,85	\$ 1.174,85	\$ 836,10	\$ 648,73	12	\$ 18.055,29
Gerente Operacional	\$ 991,07	1	\$ 991,07	\$ 93,66	\$ 110,50	\$ 991,07	\$ 897,41	\$ 897,41	\$ 418,05	\$ 495,53	13	\$ 14.468,40
Auxiliar de Bodega	\$ 506,97	9	\$ 4.562,69	\$ 431,17	\$ 508,74	\$ 4.562,69	\$ 4.131,52	\$ 4.131,52	\$ 3.762,44	\$ 2.281,34	12	\$ 64.316,18
Vendedor	\$ 961,35	4	\$ 3.845,42	\$ 363,39	\$ 428,76	\$ 3.845,42	\$ 3.482,03	\$ 3.482,03	\$ 1.672,20	\$ 1.922,71	12	\$ 52.706,68
Total	\$ 4.638,62	17	\$ 12.227,14	\$ 1.155,46	\$ 1.363,33	\$ 12.227,14	\$ 11.071,67	\$ 11.071,67	\$ 7.106,83			\$ 170.276,71

Anexo No. 13

Amortización deuda

Monto Préstamo	\$	42.051,05
Institución Financiera	Banco Pichincha Ecuador	
Tasa de Interés	15,20%	
Moneda	Dólares	
Tiempo deuda	5 años	
Frecuencia de pago	Mensual	
Número de cuotas o periodos	60	
Cuota	\$	1.004,81

No. Cuota	Saldo Inicial	Cuota	Interés	Capital	Saldo Final
1	\$ 42.051,05	\$ 1.004,81	\$ 532,65	\$ 472,16	\$ 41.578,89
2	\$ 41.578,89	\$ 1.004,81	\$ 526,67	\$ 478,15	\$ 41.100,74
3	\$ 41.100,74	\$ 1.004,81	\$ 520,61	\$ 484,20	\$ 40.616,54
4	\$ 40.616,54	\$ 1.004,81	\$ 514,48	\$ 490,34	\$ 40.126,20
5	\$ 40.126,20	\$ 1.004,81	\$ 508,27	\$ 496,55	\$ 39.629,66
6	\$ 39.629,66	\$ 1.004,81	\$ 501,98	\$ 502,84	\$ 39.126,82
7	\$ 39.126,82	\$ 1.004,81	\$ 495,61	\$ 509,21	\$ 38.617,62
8	\$ 38.617,62	\$ 1.004,81	\$ 489,16	\$ 515,66	\$ 38.101,96
9	\$ 38.101,96	\$ 1.004,81	\$ 482,62	\$ 522,19	\$ 37.579,77
10	\$ 37.579,77	\$ 1.004,81	\$ 476,01	\$ 528,80	\$ 37.050,97
11	\$ 37.050,97	\$ 1.004,81	\$ 469,31	\$ 535,50	\$ 36.515,47
12	\$ 36.515,47	\$ 1.004,81	\$ 462,53	\$ 542,28	\$ 35.973,19

13	\$	35.973,19	\$	1.004,81	\$	455,66	\$	549,15	\$	35.424,04
14	\$	35.424,04	\$	1.004,81	\$	448,70	\$	556,11	\$	34.867,93
15	\$	34.867,93	\$	1.004,81	\$	441,66	\$	563,15	\$	34.304,78
16	\$	34.304,78	\$	1.004,81	\$	434,53	\$	570,28	\$	33.734,50
17	\$	33.734,50	\$	1.004,81	\$	427,30	\$	577,51	\$	33.156,99
18	\$	33.156,99	\$	1.004,81	\$	419,99	\$	584,82	\$	32.572,17
19	\$	32.572,17	\$	1.004,81	\$	412,58	\$	592,23	\$	31.979,93
20	\$	31.979,93	\$	1.004,81	\$	405,08	\$	599,73	\$	31.380,20
21	\$	31.380,20	\$	1.004,81	\$	397,48	\$	607,33	\$	30.772,87
22	\$	30.772,87	\$	1.004,81	\$	389,79	\$	615,02	\$	30.157,85
23	\$	30.157,85	\$	1.004,81	\$	382,00	\$	622,81	\$	29.535,04
24	\$	29.535,04	\$	1.004,81	\$	374,11	\$	630,70	\$	28.904,34
25	\$	28.904,34	\$	1.004,81	\$	366,12	\$	638,69	\$	28.265,65
26	\$	28.265,65	\$	1.004,81	\$	358,03	\$	646,78	\$	27.618,87
27	\$	27.618,87	\$	1.004,81	\$	349,84	\$	654,97	\$	26.963,90
28	\$	26.963,90	\$	1.004,81	\$	341,54	\$	663,27	\$	26.300,63
29	\$	26.300,63	\$	1.004,81	\$	333,14	\$	671,67	\$	25.628,96
30	\$	25.628,96	\$	1.004,81	\$	324,63	\$	680,18	\$	24.948,78
31	\$	24.948,78	\$	1.004,81	\$	316,02	\$	688,79	\$	24.259,98
32	\$	24.259,98	\$	1.004,81	\$	307,29	\$	697,52	\$	23.562,47
33	\$	23.562,47	\$	1.004,81	\$	298,46	\$	706,35	\$	22.856,11
34	\$	22.856,11	\$	1.004,81	\$	289,51	\$	715,30	\$	22.140,81
35	\$	22.140,81	\$	1.004,81	\$	280,45	\$	724,36	\$	21.416,45
36	\$	21.416,45	\$	1.004,81	\$	271,28	\$	733,54	\$	20.682,91
37	\$	20.682,91	\$	1.004,81	\$	261,98	\$	742,83	\$	19.940,09
38	\$	19.940,09	\$	1.004,81	\$	252,57	\$	752,24	\$	19.187,85
39	\$	19.187,85	\$	1.004,81	\$	243,05	\$	761,77	\$	18.426,08

40	\$	18.426,08	\$	1.004,81	\$	233,40	\$	771,41	\$	17.654,67
41	\$	17.654,67	\$	1.004,81	\$	223,63	\$	781,19	\$	16.873,48
42	\$	16.873,48	\$	1.004,81	\$	213,73	\$	791,08	\$	16.082,40
43	\$	16.082,40	\$	1.004,81	\$	203,71	\$	801,10	\$	15.281,30
44	\$	15.281,30	\$	1.004,81	\$	193,56	\$	811,25	\$	14.470,05
45	\$	14.470,05	\$	1.004,81	\$	183,29	\$	821,52	\$	13.648,53
46	\$	13.648,53	\$	1.004,81	\$	172,88	\$	831,93	\$	12.816,60
47	\$	12.816,60	\$	1.004,81	\$	162,34	\$	842,47	\$	11.974,13
48	\$	11.974,13	\$	1.004,81	\$	151,67	\$	853,14	\$	11.120,99
49	\$	11.120,99	\$	1.004,81	\$	140,87	\$	863,95	\$	10.257,04
50	\$	10.257,04	\$	1.004,81	\$	129,92	\$	874,89	\$	9.382,16
51	\$	9.382,16	\$	1.004,81	\$	118,84	\$	885,97	\$	8.496,18
52	\$	8.496,18	\$	1.004,81	\$	107,62	\$	897,19	\$	7.598,99
53	\$	7.598,99	\$	1.004,81	\$	96,25	\$	908,56	\$	6.690,43
54	\$	6.690,43	\$	1.004,81	\$	84,75	\$	920,07	\$	5.770,37
55	\$	5.770,37	\$	1.004,81	\$	73,09	\$	931,72	\$	4.838,65
56	\$	4.838,65	\$	1.004,81	\$	61,29	\$	943,52	\$	3.895,12
57	\$	3.895,12	\$	1.004,81	\$	49,34	\$	955,47	\$	2.939,65
58	\$	2.939,65	\$	1.004,81	\$	37,24	\$	967,58	\$	1.972,08
59	\$	1.972,08	\$	1.004,81	\$	24,98	\$	979,83	\$	992,24
60	\$	992,24	\$	1.004,81	\$	12,57	\$	992,24	\$	-

Anexo No. 14

Depreciación de Activos

Depreciación de Activos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y Equipos	\$ 950,00	\$ 950,00	\$ 1.769,49	\$ 1.769,49	\$ 1.769,49
Vehículos y medios de transporte	\$ 1.468,75	\$ 1.468,75	\$ 1.468,75	\$ 1.468,75	\$ 1.468,75
Muebles y Enseres Oficina	\$ 358,63	\$ 358,63	\$ 383,83	\$ 383,83	\$ 410,78
Muebles y Enseres Bodega	\$ 835,10	\$ 835,10	\$ 1.733,62	\$ 1.733,62	\$ 1.741,33
Equipos de Computación	\$ 1.219,84	\$ 1.219,84	\$ 2.045,21	\$ 2.045,21	\$ 3.383,54
Edificios e Instalaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.500,00	\$ 8.500,00
Depreciación Total	\$ 4.832,32	\$ 4.832,32	\$ 7.400,90	\$ 15.900,90	\$ 17.273,88

Anexo No. 15

Gastos de Pre-Operativos y de Constitución

Gastos Pre-Operativos y de Constitución	Costo Unitario	Costo Total	Descripción	Proveedor
Escritura de constitución	\$ 200,00	\$ 200,00	Escritura de constitución	Superintendencia de Compañías
Registro Superintendencia de Compañías	\$ 50,00	\$ 50,00	Registro Superintendencia de Compañías	Superintendencia de Compañías
Adecuación Bodega	\$ 700,00	\$ 700,00	Arreglos Varios en Instalaciones	Paez&Naranjo Constructores S.A
Abogado	\$ 400,00	\$ 400,00	Abogado	Ab. Julio Suarez
Patente Municipio Riobamba	\$ 72,00	\$ 72,00	Patente Municipio Riobamba	Ilustre municipio de Riobamba
Permiso Bomberos Riobamba	\$ 58,00	\$ 58,00	Permiso Bomberos Riobamba	Cuerpo de Bomberos de Riobamba
Registro del Nombre	\$ 132,00	\$ 132,00	Registro del Nombre	IEPI
Registro del Logotipo	\$ 132,00	\$ 132,00	Registro del Logotipo	IEPI
Registro del Slogan	\$ 132,00	\$ 132,00	Registro del Slogan	IEPI
Impresión Documentos tributarios	\$ 250,00	\$ 250,00	Facturas, Notas de Crédito, Guías de Remisión, etc.	Imprenta Gutenberg
Medios Digitales	\$ 300,00	\$ 300,00	Medios Digitales	PubliMachine Publicidad
Material Promocional	\$ 780,00	\$ 780,00	Material Promocional	PubliMachine Publicidad
Inauguración de empresa	\$ 500,00	\$ 500,00	Coctel de lanzamiento de Empresa	PubliMachine Publicidad